# सोचिये
# और
# अमीर
# बनिये

The Inspirational Classic
THINK
AND GROW
RICH
NAPOLEON HILL

## नेपोलियन हिल

Hindi translation of the international bestseller
**Think and Grow Rich** by **Napoleon Hill**

VISIT…

LANZAROTE
Caliente.com

# उन्होंने 100 डॉलर को करोड़ों डॉलर में बदल दिया

उनके पास केवल 100 डॉलर थे और सफलता की इच्छा थी *और थिंक एंड ग्रो रिच (सोचिए और अमीर बनिए)* के सिद्धांत थे और इन्हीं की बदौलत डब्ल्यू. क्लीमेंट स्टोन एक ऐसा संगठन बनाने में सफल हुए जिसकी वार्षिक आमदनी आज 3.6 करोड़ डॉलर है।

- कम्बाइंड इंश्योरेंस कंपनी ऑफ़ अमेरिका और इसकी अधीनस्थ कंपनियों के प्रेसिडेंट डब्ल्यू. क्लीमेंट स्टोन कहते हैं, “ *थिंक एंड ग्रो रिच* के द्वारा साधारण सेल्समैन सुपर सेल्समैन बनने के लिए प्रेरित होते हैं।”
- प्रेरणादायक पत्रिका *सक्सेस अनलिमिटेड* के प्रकाशक और संपादक को पढ़कर जितने की हैसियत से वे लिखते हैं, “ *थिंक एंड ग्रो* रिच पुरुष और महिलाएँ सफलता हासिल करने के लिए प्रेरित हुए हैं, उतने किसी भी जीवित लेखक द्वारा लिखी किसी अन्य पुस्तक से नहीं हुए।”

- *सक्सेस थ्रू ए पॉज़िटिव एटीट्यूड* के सह–लेखक के रूप में उनका विचार है, “दौलत, स्वास्थ्य और सुख अब आपकी मुट्ठी में हैं ... और भी बहुत कुछ है : आप नेपोलियन हिल की महान पुस्तक *थिंक एंड ग्रो रिच* में दिए गए तेरह क़दमों का इस्तेमाल करके अपनी दुनिया को एक बेहतर दुनिया बना सकते हैं।”

# प्रकाशक की प्रस्तावना

*सोचिए और अमीर बनिए* उन अत्यंत प्रभावशाली पुस्तकों में से एक है जो व्यक्तिगत उपलब्धि की राह बताती हैं। यह बताती है कि आप आर्थिक स्वतंत्रता कैसे प्राप्त कर सकते हैं और वह समृद्धि भी, जिसे पैसे के पैमाने पर नहीं नापा जा सकता।

इस तरह की दूसरी कोई पुस्तक न तो आज तक हुई है, न ही कभी हो सकती है। इसकी प्रेरणा एन्ड्रयू कारनेगी ने दी थी, जिन्होंने कई साल पहले इस पुस्तक के लेखक नेपोलियन हिल को व्यक्तिगत उपलब्धि का अपना फ़ॉर्मूला बताया था। कारनेगी ने न सिर्फ़ ख़ुद को अरबपति बना लिया, बल्कि उन्होंने उन बीसियों लोगों को भी करोड़पति बनवा दिया जिनको उन्होंने अपना रहस्य सिखाया था। 500 अन्य अमीर लोगों ने नेपोलियन हिल के सामने अपनी अमीरी के स्त्रोत को प्रकट किया। नेपोलियन हिल ने इस रिसर्च में अपनी ज़िंदगी लगा दी ताकि वे इन सफल लोगों के संदेश को जीवन के हर क्षेत्र के ऐसे लोगों तक पहुँचा सकें जो अमीरी के एवज़ में अपने विचार और सुव्यवस्थित योजनाएँ बनाने के इच्छुक हों।

हज़ारों लोगों ने अमीरी हासिल करने के लिए इस प्रसिद्ध फ़िलॉसफ़ी का प्रयोग किया है। इसके रहस्य आज भी उतने ही अमर और प्रैक्टिकल हैं, जितने कि तब थे जब *थिंक एंड ग्रो रिच* का पहला संस्करण प्रकाशित हुआ था। इस लेटेस्ट एडिशन में सफलता दिलाने वाली सारी फ़िलॉसफ़ी और फ़ॉर्मूलों को उन सभी लोगों के लिए सुलभ बनाया गया है जो पैसा कमाने की प्रबल इच्छा रखते हैं और समृद्ध आध्यात्मिक संतुष्टि हासिल करना चाहते हैं जो उपलब्धि की सीढ़ी है।

*सोचिए और अमीर वनिए* मुख्य तौर पर 'क्या करें और कैसे करें' की पुस्तक है। स्वयं की दिशा का निर्धारण, सुव्यवस्थित योजना, आत्मसुझाव, मास्टर माइंड सहयोग, आत्मविश्लेषण का अद्भुत सिस्टम, अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ बेचने की विस्तृत योजनाएँ और अन्य बहुत सी उपयोगी सामग्री– आपको इसमें यह सब मिलेगा। यह उन महान लोगों के अनुभव का निचोड़ है जिनकी सफलता इस पुस्तक के महत्व को प्रमाणित करती है।

आपकी पहुँच में जो अमीरी है, उसे हमेशा पैसे में नहीं तौला जा सकता।

स्थाई मित्रता, सुखद पारिवारिक संबंध, बिज़नेस सहयोगियों के बीच सहानुभूति, समझ और आंतरिक सद्भाव जो मन की शांति दिलाता है– इन्हें केवल आध्यात्मिक मूल्यों के तराज़ू में तौला जा सकता है।

*सोचिए और अमीर बनिए* की फ़िलॉसफ़ी आपको

इस बात के लिए तैयार करेगी कि आप उस सच्ची दौलत की तरफ़ आकर्षित हों और उसका आनंद लें, जो उन लोगों को न तो आज तक दी गई है और न ही आगे दी जाएगी जो इसके लिए तैयार नहीं हैं।

जब आप सोचिए और अमीर बनिए करना शुरु करें, तो जीवन में परिवर्तन के लिए तैयार रहें। यह फ़िलॉसफ़ी न सिर्फ़ आपके जीवन के तनावों और दुखों को कम कर देगी, बल्कि भौतिक संपत्ति हासिल करने के लिए भी आपको तैयार करेगी।

**– प्रकाशक**

# विषय-सूची

लेखक की ओर से कुछ शब्द

अध्याय एक : विचार ही वस्तु हैं

*वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीक़ा सोचा*

आविष्कारक और “फ़ुटपाथिया”... अवसर के छद्म रुप... सोने से तीन फ़ुट दूर... “लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं रुकूँगा”... लगन का पचास सेंट का सबक़... बच्ची की अद्भुत शक्ति... आपको सिर्फ़ एक दमदार विचार की ज़रुरत है... “असंभव” फ़ोर्ड वी–8 मोटर... आप क्यों “अपने भाग्य के निर्माता” हैं... सिद्धांत जो आपकी तक़दीर बदल सकते हैं...

अध्याय दो : इच्छा

*सभी उपलब्धियों का शुरुआती बिंदु*

वह आदमी जिसने पुल जला दिए... अमीरी की तरफ़ धकेलने वाली प्रेरणा... प्रबल इच्छा को सोने में बदलने के छह तरीक़े... क्या आप करोड़पति होने की कल्पना

कर सकते हैं?... महान सपनों की शक्ति.. अपने सपनों को किस तरह लॉन्चिंग पैड से ऊपर भेजें... इच्छा प्रकृति को हरा सकती है... एक “दुर्घटना” जिसने जीवन बदल दिया... उसने छह सेंट में एक नई दुनिया जीत ली!... छोटा बहरा बच्चा जो सुनने लगा... विचार जो चमत्कार करता है... “मानसिक केमिस्ट्री” जादू की तरह काम करती है...

अध्याय तीन : आस्था

*इच्छा को हासिल करने का विश्वास और स्पष्ट चित्र*

आस्था कैसे विकसित की जाए?... कोई भी बदक़िस्मती का मारा नहीं होता... आस्था एक मानसिक अवस्था है, जिसे आत्मसुझाव द्वारा विकसित किया जा सकता है... आत्मसुझाव का जादू... आत्मविश्वास का फ़ॉर्मूला... नकारात्मक चिंतन का विध्वंस... आपके मस्तिष्क में कौन सी प्रतिभा सोई हुई है?... किस तरह एक विचार ने एक ख़ज़ाना बनाया? ... अमीरी विचार से शुरु होती है...

अध्याय चार : आत्मसुझाव

*अवचेतन मस्तिष्क को प्रभावित करने का तरीक़ा*

धन को अपने हाथों में देखिए और महसूस कीजिए... आपकी एकाग्रता की शक्तियों को किस तरह प्रबल किया जाए?... आपके अवचेतन मस्तिष्क को प्रेरित करने के छह क़दम... मानसिक शक्ति का रहस्य...

## अध्याय पाँच : विशेषज्ञीय ज्ञान

### *व्यक्तिगत अनुभव या विचार*

“अज्ञानी” आदमी जो दौलतमंद बना... आप वह सारा ज्ञान हासिल कर सकते हैं जिसकी आपको ज़रूरत है... यह जानना महत्वपूर्ण है कि ज्ञान किस तरह ख़रीदा जाए... कलेक्शन एजेंसी से एक सबक़... विशेषज्ञीय ज्ञान की राह... एक आसान विचार जो बहुत क़ीमती साबित हुआ... आदर्श नौकरी पाने के लिए एक आज़माई हुई योजना... आपको नीचे से शुरुआत करने की ज़रूरत नहीं है... असंतोष से अपने लिए काम करवाएँ... आपके सहयोगी अमूल्य हो सकते हैं... विशेषज्ञीय ज्ञान द्वारा अपने विचारों को किस तरह मूल्यवान बनाएँ!...

## अध्याय छह : कल्पना

### *मस्तिष्क की वर्कशॉप*

कल्पना के दो रूप... अपनी कल्पना को थोड़ा व्यायाम कराएँ... नियम जो अमीरी की तरफ़ ले जाते हैं... कल्पना का व्यावहारिक प्रयोग कैसे किया जाए?... जादुई केतली... मैं क्या करूँगा अगर मेरे पास दस लाख डॉलर हों... विचारों को नक़दी में रूपांतरित कैसे करें?...

## अध्याय सात : सुव्यवस्थित योजना

### *इच्छा को कर्म में साकार करना*

अगर आपकी पहली योजना असफल होती है– तो दूसरी योजना आज़माएँ... व्यक्तिगत सेवाओं की बिक्री की

योजना... अधिकांश लीडर्स अनुयायी के रूप में शुरुआत करते हैं... लीडरशिप के प्रमुख गुण... लीडरशिप में असफलता के दस प्रमुख कारण... कुछ उपजाऊ क्षेत्र जिनमें “नई लीडरशिप” की आवश्यकता होगी... किसी पद के लिए कब और कैसे आवेदन भेजें?... लिखित “ब्रीफ़” में क्या जानकारी दी जाए?... वही पद कैसे पाएँ जो आप चाहते हैं?... सेवाओं की मार्केटिंग का नया तरीक़ा... आपकी QQS रेटिंग क्या है?... आपकी सेवाओं की कैपिटल वैल्यू... असफलता के 31 प्रमुख कारण... क्या आप अपना मूल्य जानते हैं?... अपने ◌े आप की सूची बनाएँ... व्यक्तिगत सूची के लिए आत्म-विश्लेषण प्रश्नावली... अमीर बनने के अवसर कहाँ और कैसे मिल सकते हैं?... वह “चमत्कार” जिसने यह वरदान दिए... हमारे जीवन की आधारशिला पूँजी... अमीरी के आपके अवसर...

अध्याय आठ : निर्णय

*टालमटोल की आदत पर विजय पाना*

आपके अपने निर्णय लेने के बारे में सलाह... एक निर्णय पर स्वतंत्रता या मृत्यु निर्भर थी... छप्पन लोग जिन्होंने फाँसी पर लटकने का जोखिम लिया... मास्टर माइंड संगठन... एक निर्णय जिसने इतिहास बदल दिया... काग़ज़ पर लिखा गया सबसे महत्वपूर्ण निर्णय... जानिए आप क्या चाहते हैं और आपको यह आम तौर पर मिल जाएगा...

अध्याय नौ लगन

*आस्था उत्पन्न करने के लिए आवश्यक निरंतर प्रयास*

लगन का आपका इम्तहान... आपमें “धन की चेतना” है या “ग़रीबी की चेतना” है?... अपनी मानसिक जड़ता से बाहर निकलना... अपनी असफलताओं की सीढ़ी पर चढ़ जाएँ... आप स्वयं को लगनशील बनाने का प्रशिक्षण दे सकते हैं... अपनी “लगन सूची” बनाएँ... अगर आप आलोचना से डरते हों... “सौभाग्यशाली अवसर” आपकी इच्छा से आ सकते हैं... लगन को विकसित कैसे करें... मुश्किलों को कैसे जीतें?...

अध्याय दस : मास्टर माइंड की शक्ति

*प्रेरक बल*

“मास्टर माइंड” के द्वारा शक्ति हासिल करना... अपने मस्तिष्क की शक्ति को कई गुना कैसे किया जाए... सकारात्मक भावनाओं की शक्ति

अध्याय ग्यारह : सेक्स रूपांतरण का रहस्य

उपलब्धि का उच्च-विकसित सेक्स प्रकृति से संबंध... मस्तिष्क के दस आवेग... “जीनियस” छठी इंद्रिय द्वारा विकसित होता है... “आभास” कहाँ से आते हैं... रचनात्मक शक्ति को विकसित करना... एक आविष्कारक ने किस तरह अपने सर्वश्रेष्ठ विचार प्राप्त किए?... जीनियसों द्वारा प्रयुक्त तरीक़े अब आपके लिए उपलब्ध हैं... सेक्स की प्रेरक शक्ति... लोग चालीस साल से पहले कम सफल क्यों होते हैं?... समस्त मानसिक आवेगों में

महानतम... व्यक्तिगत चुंबकीयता का स्टोरहाउस... सेक्स के बारे में ग़लत विश्वास व्यक्तित्व को क्षति पहुँचाते हैं... चालीस के बाद के लाभदायक वर्ष... भावों के अपने पॉवरहाउस का दोहन कीजिए... जिसने सच्चा प्रेम किया हो वह कभी पूरी तरह हारता नहीं है... वे कारण जिनकी वजह से किसी आदमी की पत्नी उसे बना या मिटा सकती है!... महिलाओं के बिना संपत्ति की अनुपयोगिता...

अध्याय बारह : अवचेतन मस्तिष्क

*जोड़ने वाला सूत्र*

रचनात्मक प्रयास के लिए अपने अवचेतन मस्तिष्क को किस तरह ऊर्जा प्रदान करें?... अपने सकारात्मक भावों से अपने लिए काम कराएँ... प्रभावी प्रार्थना का रहस्य...

अध्याय तेरह : मस्तिष्क

*विचारों का ब्रॉडकास्टिंग और रिसीविंग स्टेशन*

महानतम शक्तियाँ अमूर्त होती हैं... मस्तिष्क की नाटकीय कहानी... मस्तिष्कों को टीमवर्क में कैसे जोड़ें...

अध्याय चौदह : छठी इंद्रिय

*बुद्धिमानी के मंदिर का द्वार*

छठी इंद्रिय के चमत्कार... महान लोगों को अपने जीवन को आकार देने दें... आत्मसुझाव द्वारा चरित्र बनाना... कल्पना की आश्चर्यजनक शक्ति... प्रेरणा के स्त्रोत का दोहन... धीमे विकास वाली एक प्रबल शक्ति...

अध्याय पंद्रह : डर के छह भूत

छह मूलभूत डर... ग़रीबी का डर... सबसे विध्वंसक डर... ग़रीबी के डर के लक्षण... पैसा बोलता है!... आलोचना का डर... आलोचना के डर के लक्षण... बुरे स्वास्थ्य का डर... बुरे स्वास्थ्य के डर के लक्षण... प्रेम के विछोह का डर... प्रेम के विछोह के डर के लक्षण... बुढ़ापे का डर... बुढ़ापे के डर के लक्षण... मौत का डर... मौत के डर के लक्षण... बूढ़ी चिंता... विनाशकारी चिंतन का संकट... शैतान की वर्कशॉप... अपने आपको नकारात्मक प्रभावों से कैसे बचाया जाए?... आत्म–विश्लेषण परीक्षण प्रश्न... एक चीज़ जिस पर आपका पूरा नियंत्रण है... “अगर” नाम के बूढ़े द्वारा बनाए जाने वाले 55 प्रसिद्ध बहाने...

# लेखक की ओर से कुछ शब्द

इस पुस्तक के हर अध्याय में धन कमाने का वह रहस्य बताया गया है जिसने दौलतमंद बनने में सैकड़ों लोगों की मदद की है, जिनका मैंने कई वर्षों तक सावधानी से विश्लेषण किया है।

इस रहस्य की ओर मेरा ध्यान एन्ड्र्यू कारनेगी ने आधी सदी से भी अधिक पहले खींचा था। जब मैं छोटा था तभी इस चतुर और प्रेमपूर्ण व्यक्ति ने इसे मेरे दिमाग़ में डाल दिया था। फिर वे अपनी कुर्सी पर टिककर बैठ गए और उनकी आँखों में एक खुशनुमा चमक थी। उन्होंने सावधानी से देखा कि मुझमें इतनी बुद्धि थी या नहीं कि मैं उनकी कही हुई बात के पूरे महत्व को समझ सकूँ।

जब उन्होंने देखा कि मैंने विचार को समझ लिया है तो उन्होंने पूछा कि क्या मैं अपने जीवन के बीस साल या इससे अधिक इस काम में लगाने के लिए तैयार हूँ। यह इसलिए ज़रूरी था ताकि मैं इस रहस्य को संसार में उन पुरुषों और महिलाओं तक पहुँचा सकूँ जो बिना इस रहस्य के जीवन में असफल ही रहेंगे। मैंने कहा कि मैं ऐसा करूँगा और कारनेगी के सहयोग से मैंने अपना वादा निभाया।

इस पुस्तक में वह रहस्य दिया गया है जिसे हज़ारों लोगों ने जीवन के हर क्षेत्र में आज़माकर देखा है। यह कारनेगी का ही विचार था कि यह जादुई फ़ॉर्मूला, जिसने उन्हें इतनी प्रचुर दौलत दी, उन लोगों तक पहुँचना चाहिए जिनके पास यह पता लगाने का समय नहीं है कि लोग किस तरह दौलतमंद बनते हैं। और उन्हें आशा थी कि मैं हर क्षेत्र में कार्यरत पुरुषों और महिलाओं के अनुभवों का अध्ययन करके और इस फ़ॉर्मूले की विश्वसनीयता की जाँच करके इसे लोगों के सामने लाऊँगा। उनका मानना था कि इस फ़ॉर्मूले को सभी पब्लिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाना चाहिए। और वे यह भी सोचते थे कि यदि इसे सही तरह से सिखाया जाए तो यह शिक्षा के पूरे सिस्टम में क्रांति कर सकता है और स्कूल में बिताए जाने वाले समय को आधे से कम कर सकता है।

आस्था वाले अध्याय में आप दैत्याकार युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉरपोरेशन के संगठन की अद्भुत कहानी पढ़ेंगे जिसका विचार एक युवक के मन में आया और उसने उसे बना दिया। इसके द्वारा कारनेगी ने सिद्ध किया कि यह फ़ॉर्मूला उन सभी के लिए काम कर सकता है *जो इसके लिए तैयार* हैं। इस रहस्य के एक ही प्रयोग से चार्ल्स एम. श्वाब धन और अवसर दोनों ही दृष्टियों से अमीर बन गए। मोटे तौर पर इस फ़ॉर्मूले का प्रैक्टिकल मूल्य *साठ करोड़ डॉलर* था।

यह तथ्य – और यह तथ्य लगभग हर उस व्यक्ति को पता है जो कारनेगी को जानते थे – आपको बता सकते हैं

कि इस पुस्तक को पढ़ने से आप क्या हासिल कर सकते हैं, बशर्ते *आप जानते हों कि आप क्या चाहते* हैं।

यह रहस्य हज़ारों लोगों को बताया गया था और उन्होंने अपने व्यक्तिगत लाभ के लिए इसका प्रयोग किया जैसा कारनेगी चाहते थे। कुछ ने इससे प्रचुर दौलत कमाई। कइयों ने इसके द्वारा अपने घरों में सद्भावनापूर्ण माहौल बनाया। एक क्लर्जीमैन ने तो इसका प्रयोग इतने अच्छे ढंग से किया कि इससे उसे हर साल 75,000 डॉलर से अधिक की आमदनी होने लगी।

सिनसिनाटी के टेलर आर्थर नैश ने अपने लगभग दिवालिया हो गए बिज़नेस पर इस फ़ॉर्मूले को आज़माकर देखा। उसका बिज़नेस फिर से खड़ा हो गया और उसने अपने मालिकों को काफ़ी दौलत प्रदान की। हालाँकि मिस्टर नैश अब इस दुनिया में नहीं हैं, परंतु यह अब भी समृद्ध अवस्था में है। यह प्रयोग इतना दुर्लभ था कि अख़बारों और पत्रिकाओं ने इसे इतना प्रचार दिया जो विज्ञापन की दरों के हिसाब से दस लाख डॉलर मूल्य का था।

यह रहस्य डैलस, टेक्सस के स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर को दिया गया। वह इसके लिए तैयार था– इतना तैयार था कि उसने अपने प्रोफ़ेशन को छोड़ दिया और क़ानून की पढ़ाई की। क्या वह सफल हुआ? यह कहानी भी बताई गई है।

लासेले एक्स्टेंशन युनिवर्सिटी के एडवर्टाइज़िंग मैनेजर के रूप में काम करते हुए (जब यह युनिवर्सिटी एक नाम से अधिक कुछ नहीं थी) मुझे युनिवर्सिटी के प्रेसिडेंट

जे. जी. चैप्लिन को देखने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने इस फ़ॉर्मूले का प्रयोग इतने प्रभावी ढंग से किया कि उन्होंने लासेले को देश के महान एक्स्टेंशन स्कूलों में से एक बना दिया।

जिस रहस्य को मैं बता रहा हूँ इस पुस्तक में कम से कम सौ बार उसका ज़िक्र किया गया है। इसे सीधे-सीधे नहीं बताया गया है क्योंकि यह अधिक सफलतापूर्वक तभी काम करता है जब इसे उन लोगों के लिए सिर्फ़ खुला छोड़ दिया जाता है जो इसके लिए तैयार हैं और इसकी तलाश में हैं और जो इसे पकड़ लेते हैं। इसीलिए कारनेगी ने इसे मेरी तरफ़ शांति से उछाला था और इसका विशेष नाम मुझे नहीं बताया था।

अगर आप इसका प्रयोग करने के लिए तैयार हैं तो आप हर अध्याय में कम से कम एक बार इस रहस्य को पहचान लेंगे। काश मैं आपको बता सकता कि आप यह किस तरह जानें कि आप तैयार हैं, परंतु यह बताने से वह लाभ कम हो जाएगा जो आपको उस स्थिति में प्राप्त होगा जब आप खुद अपने ही दम पर यह खोज करें।

अगर आप कभी हताश रहे हैं, अगर आपको कभी ऐसी मुश्किलों का सामना करना पड़ा है जब आपका कलेजा बाहर निकल आया हो, अगर आप कोशिश करने के बाद असफल हुए हैं, अगर आप कभी बीमारी या शारीरिक समस्या से ग्रस्त रहे हैं तो मेरे पुत्र की कहानी में कारनेगी फ़ॉर्मूले के प्रयोग से आपको निराशा के रेगिस्तान में वह झरना मिल जाएगा जिसकी आपको तलाश है।

राष्ट्रपति वुडरो विल्सन ने प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान इस रहस्य का काफ़ी प्रयोग किया था। इसे हर उस योद्धा को सौंपा गया जो युद्ध में लड़ने गया। मोर्चे पर जाने से पहले दिए गए प्रशिक्षण में इसे सावधानी से शामिल किया गया। राष्ट्रपति विल्सन ने मुझे बताया कि युद्ध के लिए ज़रूरी फ़ंड जुटाने में भी यह एक महत्वपूर्ण तत्व साबित हुआ।

इस रहस्य के बारे में एक अजीब बात यह है कि जो लोग एक बार इसे हासिल करते हैं और इसका उपयोग करते हैं वे सफलता के शिखर पर पहुँच जाते हैं। अगर आपको इस बारे में संदेह हो तो उन लोगों के नामों का अध्ययन करें जिन्होंने इसका प्रयोग किया है और जिनका उल्लेख किया गया है। इनके रिकॉर्ड की खुद जाँच करके देख लें और आपको विश्वास हो जाएगा।

*दुनिया में बिना कुछ दिए कुछ नहीं मिलता!*

जिस रहस्य का मैं उल्लेख कर रहा हूँ वह आपको बिना कोई क़ीमत दिए नहीं मिलेगा, हालाँकि इसकी क़ीमत इसके मूल्य से काफ़ी कम है। यह उन लोगों को किसी भी क़ीमत पर हासिल नहीं हो सकता जिनके मन में इसकी खोज का कोई इरादा नहीं है। इसे दिया नहीं जा सकता और इसे पैसे से ख़रीदा नहीं जा सकता और इसका कारण यह है कि यह दो हिस्सों में आता है। एक हिस्सा पहले से ही उन लोगों के पास होता है जो इसके लिए तैयार होते हैं।

यह रहस्य उन लोगों के लिए समान रूप से अच्छी तरह काम करता है जो इसके लिए तैयार हैं। इसका शिक्षा से कोई लेना-देना नहीं है। मेरे पैदा होने से बहुत पहले यह रहस्य थॉमस ए. एडिसन के स्वामित्व में आया और उन्होंने इसका इतना बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग किया कि वे विश्व के सबसे प्रमुख आविष्कारक बन गए, हालाँकि वे सिर्फ़ तीन महीने ही स्कूल गए थे।

यह रहस्य एडविन सी. बार्न्स के पास आया जो एडिसन के बिज़नेस सहयोगी थे। उन्होंने इसका इतने प्रभावी ढंग से उपयोग किया कि हालाँकि वे उस समय सिर्फ़ 12,000 डॉलर प्रति वर्ष कमा रहे थे, परंतु उन्होंने बाद में प्रचुर दौलत हासिल की और वे युवावस्था में ही सक्रिय बिज़नेस से रिटायर हो गए। आप उनकी कहानी पहले अध्याय के शुरू में पाएँगे। इससे आपको विश्वास हो जाएगा कि अमीरी आपकी पहुँच से बाहर नहीं है, कि आप भी वह बन सकते हैं जो आप बनना चाहते हैं, कि दौलत, शोहरत, मान-सम्मान और सुख-शांति उन सभी लोगों को मिल सकती है जो इन वरदानों के लिए तैयार और दृढ़ संकल्पित हैं।

मैं यह सब कैसे जानता हूँ? इस पुस्तक को पूरा करने से पहले आपको इसका जवाब मिल जाना चाहिए। आप इसे पहले ही अध्याय में पा सकते हैं या फिर आपको यह आख़िरी पेज पर मिल सकता है।

जब मैं कारनेगी के आग्रह पर शुरू किए गए अपने बीस साल के शोध में लगा था तो मैंने सैकड़ों प्रसिद्ध लोगों

का विश्लेषण किया जिनमें से कइयों ने कारनेगी के रहस्य की सहायता से ढेर सारी दौलत कमाई थी। इन लोगों में से कुछ हैं :

हैनरी फ़ोर्ड
विलियम रिग्ली जूनियर
जॉन वॉनामेकर
डॉ. डेविड स्टार जॉर्डन
ई. एम. स्टैटलर
हैनरी एल. डोहर्टी
साइरस एच. के. कर्टिस
जॉर्ज ईस्टमैन
चार्ल्स एम. श्वाब
थियोडोर रूज़वेल्ट
जॉन डब्ल्यू. डेविस
अल्बर्ट हबार्ड
जॉन डी. रॉकफ़ेलर
थॉमस ए. एडिसन
फ़्रैंक ए. वान्डरलिप
एफ़. डब्ल्यू. वूलवर्थ
कर्नल रॉबर्ट ए. डॉलर
एडवर्ड ए. फ़िलेने
एडविन सी. बार्न्स
आर्थर नैश
क्लैरेंस डैरो
वुडरो विल्सन
विलियम हॉवर्ड टैफ़्ट
लूथर बरबैंक
विल्बर राइट
विलियम जेनिंग्स ब्रायन
जेम्स जे. हिल
जॉर्ज. एस. पार्कर
जे. ऑजन आर्मर
आर्थर ब्रिस्बेन
हैरिस एफ़. विलियम्स
डॉ. फ्रैंक गुन्सॉलस
डेनियल विलार्ड
किंग जिलेट
राल्फ़ ए. वीक्स
जज डैनियल टी. राइट
एडवर्ड डब्ल्यू. बॉक
फ़्रैंक ए. मन्से
अल्बर्ट एच. गैरी
डॉ. अलैक्ज़ेंडर ग्राहम बेल
जॉन एच. पैटरसन
जूलियस रॉज़नवाल्ड
स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर
डॉ. फ़्रैंक क्रेन
जॉर्ज एम. अलैक्ज़ेंडर
जे. जी. चैप्लिन
अमेरिकी सीनेटर जेनिंग्स रैंडोल्फ़

यह नाम उन सैकड़ों प्रसिद्ध अमेरिकियों का एक छोटा सा हिस्सा हैं जिनकी आर्थिक व अन्य उपलब्धियाँ यह साबित करती हैं कि जो लोग कारनेगी रहस्य को समझते और अपनाते हैं वे जीवन में ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं जानता जिसने इस रहस्य का प्रयोग किया हो और उसके बाद उसे अपने चुने हुए क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता न मिली हो। मैं किसी ऐसे व्यक्ति को भी नहीं जानता जिसने काफ़ी दौलत या शोहरत कमाई हो और ऐसा उसने बिना इस रहस्य के प्रयोग के किया हो। इन दोनों तत्वों से मैं यह निष्कर्ष निकालता हूँ कि यह

रहस्य आत्म-संकल्प के लिए अनिवार्य ज्ञान के एक हिस्से के रूप में महत्वपूर्ण है। इतना महत्वपूर्ण जितनी महत्वपूर्ण 'शिक्षा' नाम की वह चीज़ भी नहीं है जिसे हम हासिल करते हैं।

वैसे, शिक्षा है क्या? इसका उत्तर भी पूरी तरह से दिया गया है।

जब आप पढ़ेंगे तो कहीं पर यह रहस्य जिसका मैं उल्लेख कर रहा हूँ किसी पेज से निकलकर कूद पड़ेगा और बहादुरी से आपके सामने खड़ा हो जाएगा, अगर आप इसके लिए तैयार हैं तो! जब यह आएगा तो आप इसे पहचान लेंगे। जब भी आपको पहले या अंतिम अध्याय में ऐसा लगे तो इसके आने पर एक पल के लिए ठहरें और अपनी घड़ी पर नज़र डालें, क्योंकि यह अवसर आपके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो यह भी याद रखें कि यह तथ्यों के बारे में है। यह कहानी (फ़िक्शन) या कल्पना नहीं है। इसका लक्ष्य एक महान शाश्वत सत्य को उन लोगों तक पहुँचाना है जिसके द्वारा सभी जिज्ञासु लोग यह सीख सकते हैं कि *क्या किया जाए* और उसे *कैसे किया जाए*! उन्हें शुरुआत करने के लिए आवश्यक प्रेरणा भी प्राप्त होगी।

तैयारी के अंतिम शब्द के रूप में, इससे पहले कि आप पहले अध्याय को शुरू करें, मैं आपको एक संक्षिप्त सुझाव देना चाहूँगा जो आपको कारनेगी रहस्य को पहचानने का एक छोटा सा संकेत देगा। यह सुझाव है-

समस्त उपलब्धि, समस्त अर्जित दौलत की शुरुआत एक विचार से होती है! अगर आप रहस्य के लिए तैयार हैं, तो आपके पास इसका आधा हिस्सा पहले से ही है। इसलिए आप दूसरे आधे हिस्से को देखते ही उसे तत्काल पहचान जाएँगे।

**– नेपोलियन हिल**

# 1

# विचार ही वस्तु हैं

## वह आदमी जिसने थॉमस ए. एडिसन का पार्टनर बनने का तरीक़ा "सोचा"

यह सच है कि "विचार ही वस्तु हैं" और वे बेहद शक्तिशाली वस्तु हैं, जब उनके साथ निश्चित लक्ष्य हों, लगन हो और उनके सहारे दौलत या किसी दूसरी भौतिक वस्तु को हासिल करने की प्रबल इच्छा जुड़ी हुई हो।

कुछ साल पहले, एडविन सी. बार्न्स ने इस सच्चाई को जाना कि लोग दरअसल सोचकर अमीर बन सकते हैं। परंतु उन्होंने इस सत्य को एक ही बैठक में नहीं जान लिया। यह उनकी समझ में धीरे-धीरे आया और इसकी शुरुआत हुई महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप करने की उनकी प्रबल इच्छा से।

बार्न्स की इच्छा की ख़ासियत यह थी कि यह *निश्चित* थी। वे एडिसन के *साथ* काम करना चाहते थे, उनके *लिए* काम नहीं करना चाहते थे। वे किस तरह अपनी इच्छा को हक़ीक़त में बदलते हैं इस विवरण को ध्यान से पढ़ें। तभी आप उन सिद्धांतों को बेहतर तरीक़े से समझ पाएँगे

जिनसे दौलत हासिल होती है।

जब यह इच्छा या विचार उनके दिमाग़ में पहली बार कौंधा तो वे इस स्थिति में नहीं थे कि इस पर अमल कर सकें। उनकी राह में दो बाधाएँ थीं। पहली यह कि वे एडिसन को नहीं जानते थे। और दूसरी यह कि उसके पास ऑरेंज, न्यू जर्सी जाने के लिए रेल के किराए तक के पैसे नहीं थे।

यह बाधाएँ ज़्यादातर लोगों का हौसला पस्त कर देतीं और वे अपनी इच्छा को हक़ीक़त में बदलने की कोई कोशिश ही नहीं करते। परंतु इस आदमी की इच्छा कोई साधारण इच्छा नहीं थी।

## आविष्कारक और “फ़ुटपाथिया’’

वह एक दिन मिस्टर एडिसन की प्रयोगशाला में पहुँच गया और उसने यह घोषणा की कि वह उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए आया है। बार्न्स और एडिसन के बीच हुई इस पहली मुलाक़ात के बारे में बोलते हुए वर्षों बाद एडिसन ने कहा, “वह एक साधारण फ़ुटपाथिए की तरह मेरे सामने खड़ा था, *परंतु उसके चेहरे पर ऐसा कोई भाव था, जिससे यह दिखता था कि वह जो पाना चाहता है, उसने उसे हासिल करने का दृढ़ निश्चय कर रखा* है। लोगों के साथ वर्षों के अनुभव से मैंने सीखा है कि जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ को इतनी बुरी तरह पाना चाहता है कि वह उसे पाने के लिए अपना पूरा भविष्य

ज़िंदगी के एक ही पाँसे पर दाँव पर लगा दे तो उस व्यक्ति की जीत तय है। मैंने उसे उसका मनचाहा अवसर इसलिए दिया *क्योंकि मैं देख सकता था कि उसने यह तय कर लिया है कि वह तब तक जुटा रहेगा जब तक कि वह सफल न हो जाए*। बाद की घटनाओं ने यह साबित कर दिया कि मैंने कोई ग़लती नहीं की।"

उस युवक के हुलिए से एडिसन प्रभावित नहीं हुए थे, क्योंकि उसका हुलिया बहुत ही ख़राब था। फ़र्क़ उसकी *सोच* से पड़ा।

बार्न्स को पहली ही मुलाक़ात में एडिसन ने अपना पार्टनर नहीं बना लिया। परंतु उन्हें एडिसन के ऑफ़िस में बहुत कम तनख़्वाह पर काम करने का अवसर मिला।

महीने गुज़रते गए। बार्न्स ने अपने दिमाग़ में जो *निश्चित महान लक्ष्य* बनाया था, उस बहुमूल्य लक्ष्य तक पहुँचाने वाली कोई घटना नहीं हुई। परंतु बार्न्स के मस्तिष्क में महत्वपूर्ण बदलाव हुए। वे अपनी इस इच्छा को लगातार और अधिक प्रबल करते जा रहे थे कि एक दिन वे एडिसन के बिज़नेस पार्टनर बनकर दिखाएँगे।

मनोवैज्ञानिक सही कहते हैं, "जब कोई व्यक्ति किसी चीज़ के लिए सचमुच तैयार होता है, तो वह चीज़ आ जाती है।" बार्न्स एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनने के लिए तैयार थे, इससे भी बड़ी बात यह कि उन्होंने तब तक तैयार बने रहने का संकल्प कर लिया था जब तक कि उन्हें अपनी मनचाही चीज़ हासिल न हो जाए।

उन्होंने खुद से यह नहीं कहा, “अरे, इससे क्या फ़ायदा होगा? बेहतर यह होगा कि मैं अपना लक्ष्य बदल लूँ और सेल्समैन का काम आज़माकर देखूँ।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं यहाँ एडिसन के साथ बिज़नेस शुरु करने के लिए आया हूँ और मैं इस लक्ष्य को हासिल करके ही रहूँगा चाहे मुझे इसमें अपनी सारी ज़िंदगी ही क्यों न लगानी पड़े।” *वे पूरी तरह गंभीर थे*। अगर लोग अपने लक्ष्य को निश्चित कर लें और एकाग्रता व संपूर्ण समर्पण से उसे प्राप्त करने में जुट जाएँ, तो लोगों की क़िस्मत बदल सकती है।

शायद युवा बार्न्स को उस समय यह पता न हो, परंतु इकलौती इच्छा को प्राप्त करने की उनकी लगन और उनका दृढ़ संकल्प उन्हें सारी बाधाओं के पार ले गए और उन्हें वह अवसर मिल ही गया जिसकी उन्हें तलाश थी।

## अवसर के छद्म रुप

जब अवसर आया, तो वह ऐसे रुप में आया और ऐसी दिशा से आया, जिसकी बार्न्स ने उम्मीद भी नहीं की थी। अवसर इंसानों के साथ अक्सर इस तरह की चालबाज़ी करता है। अवसर पिछले दरवाज़े से चुपचाप घुस आता है और अक्सर यह दुर्भाग्य या अस्थाई पराजय के वेष में आता है। शायद इसीलिए बहुत सारे लोग अवसर को पहचान नहीं पाते।

एडिसन ने एक नया ऑफ़िस यंत्र बनाया था, जिसे उस वक़्त एडिसन डिक्टेटिंग मशीन के नाम से जाना जाता था। उनके सेल्समैन उस मशीन को लेकर उत्साहित नहीं

थे। उन्हें यह विश्वास नहीं था कि इसे आसानी से बेचा जा सकता था। बार्न्स ने अपना अवसर देखा। यह अवसर चुपके से उनके जीवन में आया था : एक अजीब सी दिखने वाली मशीन में छुपकर, जिसमें बार्न्स और उनके आविष्कारक को छोड़कर किसी तीसरे की कोई रुचि नहीं थी।

बार्न्स जानते थे कि वे एडिसन डिक्टेटिंग मशीन बेच सकते हैं। उन्होंने एडिसन को यह सुझाव दिया और उन्हें तत्काल अपना मौक़ा मिल गया। उन्होंने मशीन बेची। और इतनी सफलतापूर्वक बेची कि एडिसन ने उन्हें इस मशीन को पूरे देश में डिस्ट्रीब्यूट करने और मार्केटिंग का कॉन्ट्रैक्ट दे दिया। इस बिज़नेस सहयोग से बार्न्स ने ढेर सारा पैसा कमाया, परंतु उन्होंने इससे भी बड़ा काम कर दिखाया। उन्होंने यह साबित कर दिया कि इंसान "सोचकर अमीर बन सकता है।"

बार्न्स की मौलिक इच्छा का आर्थिक मूल्य उनके लिए क्या था, यह तो मैं नहीं जानता। शायद इसकी वजह से उन्हें बीस या तीस लाख डॉलर मिले होंगे। परंतु रक़म महत्वपूर्ण नहीं है, महत्वपूर्ण तो यह जानना है कि सिद्धांतों के सहारे *इंसान अपने विचारों को भौतिक (material) पुरस्कारों में बदल सकता है।*

बार्न्स ने महान एडिसन के साथ पार्टनरशिप की बात *दिल से सोची*। यह सोच-सोचकर वे दौलतमंद बन गए। उनके पास शुरुआत में कुछ भी नहीं था। उस वक़्त तो वे इतना ही जानते थे कि वे क्या चाहते थे, और उनमें अपनी मनचाही चीज़ हासिल होने तक डटे रहने का संकल्प था।

# सोने से तीन फ़ुट दूर

असफलता का एक आम कारण यह है कि लोग *अस्थाई पराजय* के बाद मैदान छोड़ देते हैं। हर व्यक्ति कभी न कभी यह ग़लती ज़रूर करता है।

आर. यू. डार्बी के एक अंकल गोल्डरश के दौर में "स्वर्ण की खोज के अभियान" में जुट गए। वे खुदाई करने और अमीर बनने के लिए पश्चिम दिशा में गए। वे नहीं जानते थे कि धरती के *नीचे जितना सोना छुपा है उससे कहीं ज़्यादा सोना इंसानों के विचारों में छुपा* है। वे तो कुदाली-फावड़ा लेकर ज़मीन के एक टुकड़े पर खुदाई करने में जुट गए।

कई सप्ताह की मेहनत के बाद उन्हें चमकते हुए स्वर्ण की झलक दिखाई दी। परंतु उस सोने को सतह तक लाने के लिए मशीनों की ज़रूरत थी। चुपचाप उन्होंने खदान का मुँह ढँक दिया और मैरीलैंड के विलियम्सबर्ग के अपने घर लौट आए। उन्होंने अपने रिश्तेदारों और कुछ दोस्तों को "सोने की खुदाई में सफलता" के बारे में बताया। उन्होंने मिलकर मशीनों को ख़रीदने के लिए आवश्यक धन जुटाया। अंकल और डार्बी खदान पर काम शुरू करने के लिए वापस लौटे।

कच्ची धातु की पहली खेप को स्मेल्टर तक पहुँचाया गया। वहाँ यह पता चला कि उनकी खदान कॉलोरेडो की सबसे बढ़िया खदान थी। कच्ची धातु की कुछ खेपों में

ही उनके सारे क़र्ज़े उतर जाते। फिर भारी मुनाफ़े की बारी आती।

खुदाई करने वाली मशीनें नीचे जा रही थीं। डार्बी और अंकल की आशाएँ आसमान छू रही थीं। तभी अचानक कुछ हुआ। सोने की झलक ग़ायब हो गई। वे इन्द्रधनुष के आख़िरी सिरे पर आ गए थे और स्वर्ण पात्र अब वहाँ नहीं था। वे खोदते रहे, इस आशा में कि एक बार फिर सोने की झलक दिख जाए- परंतु उनकी मेहनत बेकार गई।

आख़िरकार, उन्होंने मैदान छोड़ने का फ़ैसला किया।

उन्होंने एक कबाड़ी को मशीनें कौड़ियों के मोल बेच दीं और ट्रेन पकड़कर वापस घर लौट आए। कबाड़ी ने एक माइनिंग इंजीनियर को बुलवाकर खदान का इंस्पेक्शन करवाया। इंजीनियर ने सलाह दी कि यह प्रोजेक्ट इसलिए असफल हुआ क्योंकि इसके मालिक यह नहीं जानते थे कि बीच में "फ़ॉल्ट लाइन" आती है। उसके विश्लेषण के अनुसार सोने की झलक *उस स्थान से मात्र तीन फ़ुट नीचे थी जहाँ डार्बी ने खुदाई बंद की थी*। और इंजीनियर का अनुमान सच साबित हुआ।

कबाड़ी को खदान से लाखों-करोड़ों डॉलर का सोना मिला, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वह जानता था कि हार मानने से पहले विशेषज्ञ की सलाह लेना उचित होता है।

## "लोगों के ना कहने के कारण मैं कभी नहीं

## रुकूँगा"

बाद में मिस्टर डार्बी ने अपने इस नुक़सान की कई गुना भरपाई कर ली, *जब उन्होंने यह खोज लिया* कि इच्छा को सोने में बदला जा सकता है। यह खोज उन्होंने तब की जब वे जीवन बीमा बेचने के बिज़नेस में आए।

उन्हें याद था कि उन्होंने सोने से तीन फ़ुट दूर ही हार मान ली थी। डार्बी ने इस अनुभव से सबक़ सीखा और वे अपने नए बिज़नेस में खुद से यह कहा करते थे, “मैं सोने से तीन फ़ुट दूर रुक गया था, परंतु जब मैं लोगों से बीमा ख़रीदने के लिए कहता हूँ तो मैं सिर्फ़ इसलिए कभी नहीं रुकता *क्योंकि उन्होंने ना कह दिया* है।”

डार्बी ऐसे चुनिंदा लोगों में से एक बन गए जिन्होंने हर साल एक मिलियन डॉलर से अधिक का बीमा बेचा। उन्होंने सोने की खदान के बिज़नेस के “हार मानने” के अनुभव से “जुटे रहने” का सबक़ सीख लिया था।

किसी भी इंसान के जीवन में सफलता आने से पहले उसके जीवन में अस्थाई पराजय या असफलता ज़रूर आती है। जब आदमी पराजित हो जाता है तो सबसे आसान और तार्किक रास्ता यही होता है कि मैदान छोड़ दिया जाए। और ज़्यादातर लोग यही करते हैं।

इस देश के सबसे सफल पाँच सौ से ज़्यादा लोगों ने इस लेखक को बताया है कि उन्हें महानतम सफलता उस मोड़ पर मिली जब वे हार चुके थे और हारने के बिंदु से *एक क़दम आगे ही* सफलता उनका इंतज़ार कर रही थी।

असफलता बहुत चालाक और मज़ाकिया क़िस्म की होती है। इसे लोगों को तब गिराने में मज़ा आता है जब सफलता उनके बहुत क़रीब होती है।

## लगन का पचास–सेंट का सबक़

मिस्टर डार्बी को सोने की खुदाई के अनुभव से "असफलता की युनिवर्सिटी" से डिग्री मिली। उसके कुछ समय बाद ही उन्हें एक और अनुभव हुआ जिससे उन्हें यह सीख मिली कि "ना" का मतलब हमेशा "ना" नहीं होता।

एक दोपहर को वे पुरानी मिल में गेहूँ साफ़ करने में अपने अंकल की मदद कर रहे थे। अंकल के बड़े फ़ार्म पर बहुत से अश्वेत किसान रहा करते थे, जो फ़सल बटाई पर ले लेते थे। धीमे से दरवाज़ा खुला और किराएदार की छोटी सी अश्वेत लड़की अंदर आई और दरवाज़े से टिककर खड़ी हो गई।

अंकल ने उसकी तरफ़ देखा और चिल्लाकर पूछा, "तुम्हें क्या चाहिए?"

विनम्रता से बच्ची ने जवाब दिया, "मेरी मम्मी ने कहा है कि आप उन्हें पचास सेंट भिजवा दें।"

"मैं नहीं भेजूँगा," अंकल ने जवाब दिया, "अब तुम घर की तरफ़ दौड़ लगा दो।"

"यस सर," बच्ची ने जवाब दिया। *परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।*

अंकल अपने काम में जुट गए और वे इतने व्यस्त थे कि उन्होंने इस तरफ़ ध्यान नहीं दिया कि बच्ची अभी गई नहीं है। काफ़ी देर बाद जब उन्होंने देखा कि वह अब भी वहीं खड़ी है, तो वे फिर चिल्लाए, "मैंने तुमसे कहा था कि तुम घर चली जाओ। अब जाओ, या फिर मैं तुम्हारी पिटाई कर दूँ।"

छोटी बच्ची ने कहा, "यस सर," *परंतु वह ज़रा भी नहीं हिली।*

अंकल ने उस गेहूँ के बोरे को वहीं पटक दिया, जिसे वे उठाकर थ्रेशर में डालने वाले थे और एक डंडा उठाकर वे बच्ची की तरफ़ आगे बढ़े। उनके हावभाव से लग रहा था कि आज वे बच्ची को सबक़ सिखाकर ही रहेंगे।

डार्बी की साँसें थम गईं। उसे विश्वास था कि अंकल अब हमला करने ही वाले हैं। वह जानता था कि अंकल का ग़ुस्सा बहुत तेज़ था।

जब अंकल बच्ची के पास पहुँचे, तो बच्ची एक क़दम आगे बढ़ी और वह उनकी आँखों में आँखें डालकर तेज़ आवाज़ में चीख़ी, *"मेरी मम्मी को पचास सेंट चाहिए ही चाहिए।"*

अंकल रुक गए, उन्होंने उसकी तरफ़ एक मिनट देखा, फिर धीरे से डंडे को फ़र्श पर रख दिया, अपनी जेब में हाथ डाला, आधा डॉलर निकाला और बच्ची को दे दिया।

बच्ची ने पैसे ले लिए और दरवाज़े की तरफ़ पीछे की ओर बढ़ने लगी, परंतु उसने अपनी आँखें उस आदमी पर

से नहीं हटाईं *जिसे उसने अभी हराया था*। जब वह चली गई तो अंकल एक बक्से पर बैठ गए और दस मिनट तक खिड़की के बाहर झाँकते हुए कुछ सोचते रहे। वे सोच रहे थे कि एक छोटी सी बच्ची की लगन ने उन्हें किस तरह हरा दिया था।

मिस्टर डार्बी के मन में भी चिंतन चल रहा था। उनके अनुभव में यह पहली बार था जब उन्होंने किसी अश्वेत बच्ची को किसी वयस्क श्वेत आदमी पर *भारी पड़ते* देखा था। उसने ऐसा किस तरह किया? उनके अंकल को क्या हो गया था जो उनका ग़ुस्सा काफ़ूर हो गया और वे एक भेड़ की तरह आज्ञाकारी बन गए? इस बच्ची में वह कौन सी शक्ति थी जिसके कारण उसे सफलता मिली? डार्बी के मन में इसी तरह के बहुत से सवाल कौंध रहे थे, परंतु उन्हें इन सवालों के जवाब बरसों तक नहीं मिले। और एक दिन उन्होंने मुझे यह कहानी सुनाई।

अजीब संयोग था कि यह असामान्य अनुभव इस लेखक को उसी पुरानी मिल में सुनाया गया, ठीक उसी जगह पर जहाँ अंकल को हार का सामना करना पड़ा था।

## बच्ची की अद्भुत शक्ति

जब हम उस पुरानी मिल में खड़े थे, तो मिस्टर डार्बी ने इस असामान्य सफलता की कहानी को दोहराया और अंत में यह सवाल पूछा, "आपको क्या लगता है? इस बच्ची में वह कौन सी अद्भुत शक्ति थी, जिसके कारण उसने अंकल

को हरा दिया?”

इस सवाल का जवाब इस पुस्तक में दिए गए सिद्धांतों में मिल जाएगा। जवाब पूरी तरह से दिया गया है और इससे आप संतुष्ट होंगे। इसमें वह सारी जानकारी और निर्देश हैं जिनकी मदद से कोई भी आदमी उसी अद्भुत शक्ति का प्रयोग कर सकता है, जिसका प्रयोग उस बच्ची ने संयोगवश कर लिया था।

अपने दिमाग़ को चौकन्ना रखें और आप देख पाएँगे कि किस अद्भुत शक्ति ने उस बच्ची की मदद की। आप अगले अध्याय में इस शक्ति की एक झलक देख सकेंगे। इस पुस्तक में कहीं पर आपको एक ऐसा विचार मिल जाएगा जिससे आपकी ग्रहणशील शक्तियाँ पैनी हो जाएँगी, और आप भी अपने लाभ के लिए उस अचूक शक्ति का उपयोग कर सकेंगे। इस शक्ति का एहसास आपको पहले अध्याय में भी हो सकता है या फिर यह आगे के किसी अध्याय में आपके दिमाग़ में कौंध सकता है। यह एक विचार के रूप में आ सकता है। या, यह किसी योजना या लक्ष्य के रूप में भी आ सकता है। यह आपको अतीत की ओर ले जा सकता है, असफलता या हार के पुराने अनुभवों की ओर, और उनसे कोई ऐसा सबक़ निकाल सकता है जिसके द्वारा आपने जितना खोया है, आप उससे ज़्यादा हासिल कर सकें।

जब मैंने मिस्टर डार्बी को बताया कि वह छोटी सी अश्वेत बच्ची किस अद्भुत शक्ति का प्रयोग कर रही थी, तो उन्होंने तीस साल के अपने जीवन बीमा सेल्समैन के कार्य

का विश्लेषण करते हुए यह तत्काल स्वीकार किया कि इस क्षेत्र में उनकी सफलता का एक बहुत बड़ा कारण उस बच्ची से सीखा गया सबक़ था।

मिस्टर डार्बी ने बताया, “हर बार जब भी संभावित ग्राहक मुझे टरकाना चाहता था, और मुझसे सामान ख़रीदने से मना कर देता था, तो मुझे उसी पुरानी मिल में खड़ी वह बच्ची याद आ जाती थी जिसकी बड़ी-बड़ी आँखों में अवज्ञा साफ़ दिख रही थी। यह याद करते ही मैं खुद से कहता था, ‘मुझे यह सेल अवश्य करनी चाहिए।’ मेरी ज़्यादातर सेल तभी हुई है जब शुरुआत में ही लोगों ने ‘ना’ कहा है।”

उन्हें अपनी वह ग़लती भी याद थी जब वे सोने से सिर्फ़ तीन क़दम के फ़ासले पर रुक गए थे और उन्होंने मैदान छोड़ दिया था और हार मान ली थी। “परंतु,” उन्होंने कहा, “यह अनुभव अभिशाप के बजाय मेरे लिए वरदान साबित हुआ। इसने मुझे सिखाया कि किस तरह *जुटे रहा जाए*, चाहे परिस्थितियाँ कितनी ही कठिन क्यों न हों। किसी भी क्षेत्र में सफलता हासिल करने से पहले मुझे यह सबक़ सीखने की ज़रूरत थी।”

मिस्टर डार्बी और उनके अंकल की सोने की खुदाई, बच्ची और अंकल की मुठभेड़ की कहानियाँ बेशक सैकड़ों जीवन बीमा एजेंटों द्वारा पढ़ी जाएँगी। और इन सभी को लेखक यह बता देना चाहता है कि इन दोनों अनुभवों से सबक़ सीखकर ही डार्बी हर साल दस लाख डॉलर से ज़्यादा का जीवन बीमा बेच पाए।

मिस्टर डार्बी के अनुभव साधारण थे और रोज़मर्रा के जीवन में ऐसी बातें अक्सर होती रहती हैं, परंतु इन्हीं के कारण उनकी तक़दीर बदल गई इसलिए यह अनुभव उनके लिए जीवन के अनमोल उपहार साबित हुए। उन्होंने इन दोनों नाटकीय अनुभवों का लाभ लिया, क्योंकि उन्होंने इनका *विश्लेषण किया* और उनसे सबक़ सीखा। परंतु उस आदमी का क्या होगा जिसके पास असफलता के विश्लेषण का न तो समय है, न ही इच्छा है? ऐसे आदमी को वह ज्ञान कहाँ से मिलेगा जो उसे सफलता के रास्ते पर ले जा सकता है? वह आदमी कहाँ और कैसे हार को अवसर की सीढ़ी में बदलने की कला सीखेगा?

इन्हीं सवालों के जवाब देने के लिए यह पुस्तक लिखी गई है।

## आपको सिर्फ़ एक दमदार विचार की ज़रूरत है

जवाब में तेरह सिद्धांतों का वर्णन है, परंतु इसे पढ़ते समय यह याद रखें, जिन सवालों के जवाब आप खोज रहे हैं, वे आपको *अपने ही मस्तिष्क में* मिल सकते हैं। यह पुस्तक पढ़ते समय आपके दिमाग़ में कोई विचार, योजना या लक्ष्य अचानक कौंध सकता है।

सफलता हासिल करने के लिए इंसान को एक – सिर्फ़ एक – दमदार विचार की ही ज़रूरत होती है। इस पुस्तक में दिए गए सिद्धांत ऐसे तरीक़े और नुस्ख़े बताते हैं

जिनके प्रयोग से उपयोगी विचार उत्पन्न हो सकते हैं।

इन सिद्धांतों के वर्णन से पहले आपको यह महत्वपूर्ण सुझाव दे दिया जाना चाहिए...

*जब दौलत आती है तो इतनी तेज़ी से आती है, और इतनी ज़्यादा आती है कि आदमी हैरान हो जाता है कि ग़रीबी के इतने सालों में वह कहाँ छुपी हुई थी।*

यह वाक्य हैरान करने वाला है। यही नहीं, यह उस लोकप्रिय विश्वास के विरुद्ध भी है जिसका मानना है कि दौलत सिर्फ़ उन्हीं लोगों को मिलती है जो कड़ी मेहनत करते हैं और लंबे समय तक करते हैं।

जब आप सोचकर अमीर बनने की शुरुआत करेंगे, तो आप देखेंगे कि दौलत मानसिक अवस्था से – लक्ष्य की निश्चितता से – शुरु होती है, चाहे उसमें कड़ी मेहनत हो या न हो। आप, और आप ही की तरह के हर व्यक्ति, को यह जानने में रुचि लेनी चाहिए कि उस मानसिक अवस्था को कैसे हासिल किया जाए जिससे दौलत को आकर्षित किया जा सके। मैंने पच्चीस साल रिसर्च करने में लगाए क्योंकि मैं भी यह जानना चाहता था कि "अमीर लोग किस तरह अमीर बनते हैं।"

बहुत ग़ौर से देखें। जैसे ही आप इस फ़िलॉसफ़ी के सिद्धांतों को अपना लेंगे और इन सिद्धांतों पर अमल करने के निर्देशों का पालन करने लगेंगे, आपकी आर्थिक स्थिति सुधरने लगेगी और आप जिस भी चीज़ को छुएँगे, वह आपके लिए फ़ायदेमंद साबित होने लगेगी। असंभव?

बिलकुल नहीं!

मानव जाति की एक ख़ास कमज़ोरी यह है कि औसत आदमी "असंभव" शब्द का प्रयोग बहुत करता है। वह ऐसे सारे काम जानता है जो असंभव हैं। वह ऐसी सारी चीज़ें जानता है जिन्हें नहीं किया जा सकता। यह पुस्तक ऐसे लोगों के लिए लिखी गई है जो ऐसे नियम जानना चाहते हैं जिन्होंने दूसरे लोगों को सफल बनाया है और जो इन नियमों पर चलने के लिए अपना सब कुछ दाँव पर लगाने के इच्छुक हैं।

सफलता उन्हीं को मिलती है जो सफलता के बारे में जागरूक (success conscious) होते हैं।

असफलता उन्हीं को मिलती है जो असफलता के बारे में जागरूक (failure conscious) होते हैं।

इस पुस्तक का लक्ष्य है उन सभी लोगों की मदद करना जो अपने मस्तिष्क को असफलता की जागरूकता से निकालकर सफलता की जागरूकता की ओर ले जाना चाहते हैं।

ज़्यादातर लोगों में एक और कमज़ोरी होती है। उनकी आदत होती है कि वे *अपने* विश्वासों और अनुभवों के पैमाने से हर वस्तु और व्यक्ति को नापते हैं। इसे पढ़ने वाले कई लोग तो यह विश्वास कर रहे होंगे कि वे सिर्फ़ सोचकर अमीर नहीं बन सकते, क्योंकि उनके चिंतन की आदतें ग़रीबी, कमियों, दुख, असफलता और हार के दलदल में फँसी हुई हैं।

यह दुर्भाग्यशाली लोग मुझे उस प्रसिद्ध चीनी व्यक्ति की याद दिलाते हैं, जो अमेरिकी तौर-तरीक़े सीखने के लिए अमेरिका आया था। वह युनिवर्सिटी ऑफ़ शिकागो में पढ़ने लगा। एक दिन प्रेसिडेंट हार्पर वहाँ पर इस युवक से मिले और उससे कुछ देर बातें कीं। उन्होंने उससे पूछा कि उसने अमेरिकी लोगों में सबसे प्रमुख बात क्या देखी।

उस युवक ने जवाब दिया, "आप सबकी आँखें तिरछी हैं। अमेरिकी लोगों की यही बात मुझे सबसे ख़ास लगी कि आप सबकी आँखें तिरछी हैं।"

और हम लोग चीन के लोगों के बारे में क्या कहते हैं?

जिस चीज़ को हम नहीं समझ पाते, हम उस पर विश्वास करने से इंकार कर देते हैं। हम मूर्खतापूर्वक यह विश्वास करते हैं कि हमारी सीमाएँ ही सीमाओं का सही पैमाना हैं। निश्चित रूप से, सामने वाले की आँखें आपको "तिरछी" लगेंगी क्योंकि वे आपके जैसी नहीं हैं।

## "असंभव" फ़ोर्ड वी-8 मोटर

जब हैनरी फ़ोर्ड ने अपनी प्रसिद्ध वी-8 मोटर बनाने का फ़ैसला किया तो उन्होंने एक ऐसा इंजन बनाने का विकल्प चुना जिसके आठों सिलिंडर एक ही ब्लॉक में हों। उन्होंने अपने इंजीनियरों को ऐसा इंजन बनाने का निर्देश दिया। डिज़ाइन काग़ज़ पर आ गया, परंतु सभी इंजीनियरों का कहना था कि आठ सिलिंडर के इंजन ब्लॉक को एक ही

टुकड़े में ढालना *असंभव* है।

फ़ोर्ड ने कहा, "फिर भी आप इसे बनाओ।"

"परंतु," उन्होंने जवाब दिया, "यह असंभव है।"

"काम चालू कर दो," फ़ोर्ड ने आदेश दिया, "और यह काम तब तक करते रहो जब तक तुम्हें इसमें सफलता न मिल जाए, चाहे इसमें कितना भी वक़्त लगे।"

इंजीनियरों ने काम शुरु कर दिया। अगर वे फ़ोर्ड की नौकरी में बने रहना चाहते थे तो उनके पास कोई दूसरा विकल्प था भी नहीं। छह महीने गुज़र गए, परंतु कुछ भी नहीं हुआ। इसके बाद छह महीने और गुज़र गए, और फिर भी कुछ नहीं हुआ। इंजीनियरों ने आदेश के पालन की हरसंभव कोशिश की, परंतु वह काम उन्हें *"असंभव"* लग रहा था, जिसे किया जाना संभव नहीं था।

एक साल बाद फ़ोर्ड ने इंजीनियरों को फिर बुलवाया और दुबारा उन्होंने उन्हें वही बताया कि उनके आदेश को पूरा करने का कोई तरीक़ा उन्हें नहीं सूझ रहा है।

"काम चालू रखो," फ़ोर्ड ने कहा। "मैं इसे चाहता हूँ, और मैं इसे पाकर ही रहूँगा।"

उन्होंने काम चालू रखा और फिर जैसे जादू की छड़ी से रहस्य प्रकट हो गया।

फ़ोर्ड की लगन एक बार फिर जीती!

हो सकता है कि यह कहानी अक्षरशः सत्य न हो, परंतु इसका मूल भाव और घटनाएँ बिलकुल सही हैं। अगर आप

इससे निष्कर्ष निकालना चाहते हों तो इससे यह निष्कर्ष निकालें कि आप भी सोचकर अमीर बन सकते हैं और आप भी फ़ोर्ड की करोड़ों डॉलर की अमीरी का रहस्य जान सकते हैं। आपको यह रहस्य जानने के लिए बहुत मेहनत नहीं करनी पड़ेगी।

हैनरी फ़ोर्ड इसलिए सफल हुए, क्योंकि उन्हें सफलता के सिद्धांत मालूम थे और उन्होंने उन सिद्धांतों पर *अमल किया* था। इनमें से एक है *इच्छा* : यह जानना कि आपको क्या चाहिए। पढ़ते समय फ़ोर्ड की कहानी याद रखें और उन पंक्तियों को दोहराएँ जिनमें उनकी अभूतपूर्व उपलब्धि का रहस्य बताया गया है। अगर आप ऐसा कर सकते हैं, अगर आप उन सिद्धांतों पर उँगली रख सकते हैं जिनकी वजह से हैनरी फ़ोर्ड अमीर बने, तो आप उनकी उपलब्धियों की बराबरी कर सकते हैं, चाहे आप किसी भी व्यवसाय या रोज़गार में हों।

## आप क्यों "अपने भाग्य के निर्माता" हैं?

जब हेनले ने अमर पंक्तियाँ लिखीं, "मैं अपने भाग्य का निर्माता हूँ, मैं अपनी आत्मा का कप्तान हूँ," तो उन्हें हमें यह जानकारी देनी चाहिए थी कि हम अपने भाग्य के निर्माता स्वयं हैं, अपनी आत्माओं के कप्तान हम स्वयं हैं, क्योंकि हममें अपने विचारों को नियंत्रित करने की शक्ति है।

उन्हें हमें यह बताना चाहिए था कि हमारे दिमाग़ में जो विचार प्रबल होते हैं, हमारा मस्तिष्क उनकी तरफ़

चुंबकीय शक्ति से आकर्षित होता है, और इंसान आज तक इसका कारण नहीं जान पाया है कि यह "चुंबक" ऐसी शक्तियों, लोगों और जीवन की परिस्थितियों को आकर्षित क्यों करता है जो हमारे *प्रबल* विचारों से संबद्ध होते हैं।

उसे हमें यह बताना चाहिए था कि ढेर सारी दौलत हासिल करने से पहले हमें अपने मन में दौलत हासिल करने की प्रबल इच्छा का चुंबकीय विचार रखना चाहिए। हमें "धन के बारे में जागरूक" बनना चाहिए जब तक कि दौलत की प्रबल इच्छा इसे हासिल करने की कोई निश्चित योजना न बनवा दे।

लेकिन चूँकि हेनले एक कवि थे, दार्शनिक नहीं थे, इसलिए उन्होंने इस महान सच्चाई को कविता के रूप में ही रखा और इन पंक्तियों के दार्शनिक अर्थ को पढ़ने वालों के विश्लेषण पर छोड़ दिया।

धीरे-धीरे यह महान सत्य हमें समझ में आता है जो बाद में पूरी तरह स्पष्ट हो जाता है कि इस पुस्तक में बताए गए सिद्धांतों में वह रहस्य छुपा हुआ है जिसके द्वारा आप अपने आर्थिक भविष्य को नियंत्रित कर सकते हैं।

## सिद्धांत जो आपकी तक़दीर बदल सकते हैं

अब हम इन सिद्धांतों में से पहले सिद्धांत को परखने के लिए तैयार हैं। अपने दिमाग़ को खुला रखें और यह जान लें कि आप जो पढ़ रहे हैं वह किसी एक इंसान की खोज नहीं है।

ये सिद्धांत कई लोगों के लिए काम कर चुके हैं। आप भी अपने लाभ के लिए उनका इस्तेमाल कर सकते हैं।

आपको यह करना आसान लगेगा, कठिन नहीं।

कई साल पहले मैंने वेस्ट वर्जीनिया के सालेम कॉलेज में एक भाषण दिया था। अगले अध्याय में दिए गए सिद्धांत के बारे में मैं इतनी प्रबलता से बोला कि श्रोताओं में से एक ने इसे अपनी फ़िलॉसफ़ी का हिस्सा बना लिया। वह युवक संसद सदस्य बन गया और फ़्रैंकलिन डी. रूज़वेल्ट सरकार में एक महत्वपूर्ण पद पर पहुँचा। उसने मुझे एक पत्र लिखा जिसमें उसने स्पष्ट रुप से उल्लेख किया कि अगले अध्याय में बताए जाने वाले सिद्धांत के बारे में उसके विचार क्या हैं। इसी वजह से मैं उसके पत्र को प्रकाशित कर रहा हूँ ताकि यह अगले अध्याय की भूमिका का कार्य करे।

यह आपको आने वाले पुरस्कारों की एक झलक देता है।

*प्रिय नेपोलियन,*

संसद सदस्य के रूप में सेवा करते हुए मैं लोगों की समस्याओं को गहराई से समझ पाया हूँ। मैं एक सुझाव देना चाहता हूँ जो हज़ारों लोगों की मदद कर सकता है।

1922 में आपने सालेम कॉलेज में एक भाषण दिया था। तब मैं उसी कॉलेज में ◌े पढ़ता था। उस भाषण में आपने मेरे मन में एक ऐसे विचार का बीज बोया था जिसकी वजह से मैं आज इतना सफल हो सका हूँ, जिसकी

वजह से मैं आज इतने सारे लोगों की सेवा कर पा रहा हूँ, और जिसकी वजह से ही मैं भविष्य में भी सफलता प्राप्त कर पाऊँगा।

मुझे याद है, जैसे यह कल ही की बात हो, कि आपने हैनरी फ़ोर्ड का उदाहरण दिया था, जिनके पास ज़्यादा शिक्षा नहीं थी, जिनके पास एक डॉलर भी नहीं था, जिनके कोई प्रभावशाली मित्र भी नहीं थे, परंतु इन सबके बावजूद वे सफलता की चोटी पर पहुँच गए। मैंने उसी समय अपना मन बना लिया था, आपके भाषण के पूरा होने से पहले ही मैंने ठान लिया था कि चाहे मेरे जीवन में कितनी भी कठिनाइयाँ आएँ, मैं उन सबको पार करके सफलता प्राप्त करूँगा।

हज़ारों युवा इस साल और आगे आने वाले कुछ सालों में कॉलेज की पढ़ाई पूरी करके निकलेंगे। उनमें से हर एक को प्रैक्टिकल प्रोत्साहन के वैसे ही संदेश की ज़रूरत होगी जैसा संदेश मुझे आपसे मिला था। वे जानना चाहते होंगे कि किस तरफ़ जाएँ, क्या करें ताकि जीवन में सफलता उनके क़दम चूमे। आप उन्हें रास्ता बता सकते हैं क्योंकि आपने इतने सारे लोगों की समस्याएँ सुलझाने में उनकी मदद की है।

आज अमेरिका में ऐसे हज़ारों लोग हैं जो यह जानना चाहेंगे कि विचारों को दौलत में किस तरह बदला जा सकता है, ग़रीबी के दलदल से बाहर निकलकर अमीरी के गलीचे तक कैसे पहुँचा जा सकता है। अगर उनकी कोई मदद कर सकता है, तो वह आप हैं।

अगर आप यह पुस्तक प्रकाशित करें, तो मैं इसकी पहली प्रति ख़रीदना चाहूँगा, जिस पर आपका ऑटोग्राफ़ हो।

शुभकामनाओं सहित,

आपका
**जेनिंग्स रैंडॉल्फ़**

वह भाषण देने के पैंतीस साल बाद मैं एक बार फिर 1957 में सालेम कॉलेज गया और वहाँ मैंने अपना भाषण एक बार फिर दिया। उस समय मुझे सालेम कॉलेज से डी. लिट. की मानद उपाधि भी मिली।

1922 से आज तक मैंने जेनिंग्स रैंडॉल्फ़ को लगातार आगे बढ़ते देखा है : देश के प्रमुख एयरलाइन्स एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ में से एक, वेस्ट वर्जीनिया से अमेरिकी सीनेटर, और महान प्रेरणादायक वक्ता।

• • •

**इंसान का मस्तिष्क**
**जो**
**सोच सकता है**
**और**
**जिसमें**
**यक़ीन कर सकता है**
**उसे**
**वह हासिल कर सकता है**

## 2

# इच्छा

### सभी उपलब्धियों का शुरुआती बिंदु *अमीरी की दिशा में पहला क़दम*

जब एडविन सी. बार्न्स ऑरेंज, न्यू जर्सी में पचास साल पहले मालगाड़ी से उतरे तो वे किसी फ़ुटपाथिए की तरह दिख रहे थे, परंतु उनके विचार शहंशाहों जैसे थे।

जब वे रेलवे स्टेशन से थॉमस ए. एडिसन के ऑफ़िस की तरफ़ जा रहे थे, तो उनका दिमाग़ अपना काम कर रहा था। उन्होंने ख़ुद को *एडिसन के सामने खड़े* देखा। उन्होंने यह कल्पना की कि वे एडिसन के सामने अपने जीवन की इकलौती प्रबल इच्छा को व्यक्त कर रहे हैं : उस महान आविष्कारक का बिज़नेस पार्टनर बनने की प्रबल इच्छा।

बार्न्स की इच्छा सिर्फ़ *आशा* नहीं थी, यह सिर्फ़ *कामना* नहीं थी। यह एक तीव्र, प्रबल इच्छा थी, जो सबसे ऊपर थी और हर चीज़ के पार जाती थी। उनकी इच्छा एकनिष्ठ थी, उनका एक निश्चित लक्ष्य था।

कुछ साल बाद, एडविन सी. बार्न्स एक बार फिर एडिसन के सामने खड़े थे, उसी ऑफ़िस में जहाँ वे एडिसन

से पहली बार मिले थे। इस बार उनकी प्रबल इच्छा हक़ीक़त में बदल चुकी थी। *वे एडिसन के साथ मिलकर बिज़नेस कर रहे थे।* उनके जीवन का सबसे बड़ा और प्रबल सपना सच हो चुका था।

बार्न्स इसलिए सफल हुए क्योंकि उन्होंने एक निश्चित लक्ष्य चुना, और उन्होंने उस लक्ष्य को हासिल करने में अपनी सारी ऊर्जा, इच्छाशक्ति, प्रयास– हर चीज़ झोंक दी।

## वह आदमी जिसने पुल जला दिए

जिस अवसर का वे इंतज़ार कर रहे थे, उसे आने में पाँच साल लग गए। बार्न्स के सिवाय हर आदमी को यह लगता था कि वे एडिसन के बिज़नेस में एक छोटी सी कील की तरह थे। परंतु अपने मन में वे हर पल खुद को एडिसन का पार्टनर ही समझते थे– उसी दिन से जब उन्होंने वहाँ पहली बार काम करना शुरु किया।

यह एकनिष्ठ इच्छा की शक्ति का उल्लेखनीय उदाहरण है। बार्न्स को अपना लक्ष्य हासिल करने में इसलिए सफलता मिली, क्योंकि वे किसी भी चीज़ से अधिक प्रबलता से एडिसन का बिज़नेस पार्टनर बनना चाहते थे। उन्होंने उस लक्ष्य को प्राप्त करने की योजना बनाई। और उन्होंने अपने पीछे के सारे पुल जला दिए। वे अपनी प्रबल इच्छा के साथ तब तक पूरे हौसले से डटे रहे जब तक कि उनकी ज़िंदगी की सबसे बड़ी धुन आख़िरकार

हक़ीक़त में नहीं बदल गई।

जब वे ऑरेंज गए, तो उन्होंने अपने आप से यह नहीं कहा, “मैं कोशिश करके देखूँगा कि एडिसन मुझे अपने यहाँ किसी तरह का काम दे दें।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं एडिसन से मिलूँगा और उन्हें बता दूँगा कि मैं उनके साथ बिज़नेस करना चाहता हूँ।”

उन्होंने यह नहीं कहा, “मान लो मैं एडिसन की कंपनी में अपना लक्ष्य प्राप्त करने में असफल हो जाता हूँ तो मैं किसी दूसरे अवसर के लिए आँखें खुली रखूँगा।” इसके बजाय उन्होंने कहा, “मैं इस दुनिया में सिर्फ़ एक चीज़ हासिल करने का संकल्प करता हूँ और वह चीज़ है थॉमस ए. एडिसन के साथ बिज़नेस पार्टनरशिप। मैं अपने पीछे के सारे पुल जला दूँगा और अपने पूरे भविष्य को इस विश्वास पर दाँव पर लगा दूँगा कि मुझमें अपना लक्ष्य प्राप्त करने की योग्यता है।”

*उन्होंने अपने लिए पीछे हटने का कोई रास्ता नहीं छोड़ा। उनकी स्थिति करो या मरो वाली स्थिति थी!*

बार्न्स की सफलता की कहानी बस इतनी सी है!

## अमीरी की तरफ़ धकेलने वाली प्रेरणा

काफ़ी समय पहले एक महान योद्धा के सामने एक ऐसी परिस्थिति आई जिसमें उसके लिए यह आवश्यक हो गया कि वह युद्ध में अपनी सफलता सुनिश्चित कर ले। वह अपनी

सेना को शक्तिशाली सेना के ख़िलाफ़ भेजने वाला था और दुश्मन के सैनिकों की संख्या ज़्यादा थी। उसने अपने सैनिकों को जहाज़ों में भरा, दुश्मन देश तक समुद्र का सफ़र किया, सिपाहियों और गोला-बारूद को उतारा और फिर उन जहाज़ों को जलाने का आदेश दिया जो उन्हें वहाँ तक लाए थे। युद्ध के पहले अपने सैनिकों को संबोधित करते हुए उसने कहा, "आप देख रहे हैं कि जहाज़ जला दिए गए हैं। इसका मतलब है कि हम यहाँ से तब तक ज़िंदा नहीं लौट सकते, जब तक कि हम जीत न जाएँ। हमारे पास कोई विकल्प नहीं है। *या तो हम जीतेंगे- या फिर हम मर जाएँगे!"*

वे जीत गए।

हर वह आदमी जो किसी काम में जीत हासिल करना चाहता है उसे अपने जहाज़ जलाने के लिए तैयार रहना चाहिए और अपने पीछे हटने के सारे रास्ते बंद करने का इच्छुक रहना चाहिए। यही करके आप यह सुनिश्चित कर सकते हैं कि आपके मस्तिष्क में जीतने की वह धधकती हुई प्रबल इच्छा बनी रहेगी जो कि सफलता के लिए अनिवार्य है।

शिकागो के भयंकर अग्निकांड के बाद व्यापारियों का एक समूह स्टेट स्ट्रीट पर खड़ा हुआ था और अपने स्टोर्स की राख को देख रहा था। उन्होंने एक मीटिंग की जिसमें यह फ़ैसला करना था कि क्या वे अपने स्टोर फिर से बनाएँगे या फिर शिकागो छोड़कर देश के किसी दूसरे संभावनापूर्ण राज्य में अपना स्टोर बनाएँगे। एक व्यापारी

को छोड़कर वे सभी एक ही निष्कर्ष पर पहुँचे– शिकागो छोड़ने में ही समझदारी है।

जिस व्यापारी ने रुके रहने और फिर से स्टोर बनाने का फ़ैसला किया था, उसने अपने पुराने स्टोर के अवशेषों की तरफ़ उँगली दिखाते हुए कहा, “सज्जनो, इसी जगह पर मैं दुनिया का महानतम स्टोर बनाऊँगा, चाहे यह स्टोर कितनी ही बार क्यों न जल जाए।”

यह वाक्य एक सदी पहले कहा गया था। स्टोर उसी जगह बना। यह आज भी वहाँ खड़ा है, और उस मानसिक अवस्था की शक्ति का प्रत्यक्ष प्रमाण है जिसे प्रबल इच्छा कहा जाता है। मार्शल फ़ील्ड के लिए आसान रास्ता यह होता कि वे भी अपने साथी व्यापारियों की तरह मैदान छोड़कर यानी शहर छोड़कर चले गए होते। जब रास्ता कठिन था और भविष्य अंधकारमय नज़र आ रहा था, तो बाक़ी लोगों ने अपना रास्ता बदल लिया और वे उस तरफ़ चले गए जहाँ रास्ता आसान दिख रहा था।

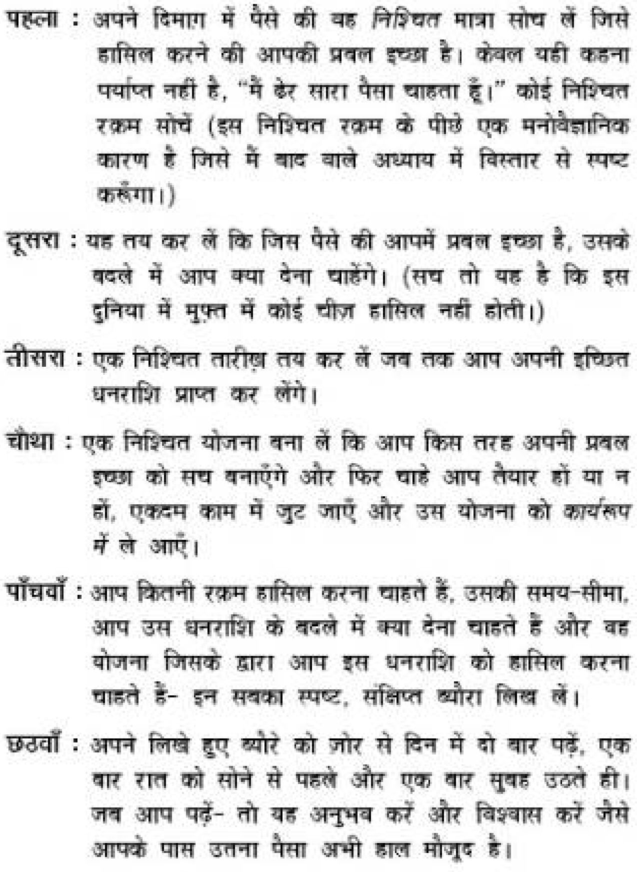
मार्शल फ़ील्ड और उनके साथी व्यापारियों के बीच के इस अंतर को अच्छी तरह से समझ लें क्योंकि यही वह अंतर है जो सभी सफल लोगों और असफल लोगों के बीच में होता है।

हर वयस्क आदमी जो धन का मतलब समझता है वह धन चाहता है। परंतु केवल *चाहने* भर से दौलत नहीं मिल जाती। दौलत निश्चित रूप से आती है अगर दौलत हासिल करने की *प्रबल इच्छा हो*, ऐसी इच्छा जो दिलोदिमाग़ पर हावी हो जाए और स्थाई मानसिक अवस्था बन जाए, अगर

दौलत हासिल करने की योजना बनाई जाए या निश्चित तरीक़े खोजे जाएँ और अगर उन योजनाओं पर दृढ़ता और लगन से जुटे रहा जाए और *असफलता को पहचानने से इंकार कर दिया जाए।*

## प्रबल इच्छा को सोने में बदलने के छह तरीक़े

अमीरी की प्रबल इच्छा को हक़ीक़त में बदलने का एक तरीक़ा है। इस तरीक़े में छह निश्चित, प्रैक्टिकल क़दम हैं :



पहला : अपने दिमाग में पैसे की वह *निश्चित* मात्रा सोच लें जिसे हासिल करने की आपकी प्रबल इच्छा है। केवल यही कहना पर्याप्त नहीं है, "मैं ढेर सारा पैसा चाहता हूँ।" कोई निश्चित रक़म सोचें (इस निश्चित रक़म के पीछे एक मनोवैज्ञानिक कारण है जिसे मैं बाद वाले अध्याय में विस्तार से स्पष्ट करूँगा।)

दूसरा : यह तय कर लें कि जिस पैसे की आपमें प्रबल इच्छा है, उसके बदले में आप क्या देना चाहेंगे। (सच तो यह है कि इस दुनिया में मुफ़्त में कोई चीज़ हासिल नहीं होती।)

तीसरा : एक निश्चित तारीख़ तय कर लें जब तक आप अपनी इच्छित धनराशि प्राप्त कर लेंगे।

चौथा : एक निश्चित योजना बना लें कि आप किस तरह अपनी प्रबल इच्छा को सच बनाएंगे और फिर चाहे आप तैयार हों या न हों, एकदम काम में जुट जाएँ और उस योजना को *कार्यरूप में* ले आएँ।

पाँचवाँ : आप कितनी रक़म हासिल करना चाहते हैं, उसकी समय-सीमा, आप उस धनराशि के बदले में क्या देना चाहते हैं और वह योजना जिसके द्वारा आप इस धनराशि को हासिल करना चाहते हैं- इन सबका स्पष्ट, संक्षिप्त ब्यौरा लिख लें।

छठवाँ : अपने लिखे हुए ब्यौरे को ज़ोर से दिन में दो बार पढ़ें, एक बार रात को सोने से पहले और एक बार सुबह उठते ही। जब आप पढ़ें- तो यह अनुभव करें और विश्वास करें जैसे आपके पास उतना पैसा अभी हाल मौजूद है।

यह महत्वपूर्ण है कि आप इन छह क़दमों में बताए

गए निर्देशों का पालन करें। यह विशेष महत्वपूर्ण है कि आप छठे क़दम के निर्देशों का अनुसरण करें। आप शिकायत कर सकते हैं कि आपके लिए यह विश्वास करना असंभव है कि आपके पास उतना पैसा अभी हाल मौजूद है। यहाँ पर *प्रबल इच्छा* आपकी सहायता करेगी। अगर आपमें सचमुच अमीर बनने की प्रबल इच्छा होगी और यह इच्छा एक दीवानगी बन जाएगी तो आपको खुद को यह विश्वास दिलाने में ज़रा भी कठिनाई नहीं आएगी कि आप इसे हासिल कर लेंगे। लक्ष्य है अमीरी की प्रबल इच्छा, और इसे हासिल करने के लिए इतना दृढ़ संकल्पित होना कि आप ख़ुद को यह *विश्वास दिला सकें* कि वह धनराशि अभी हाल आपके पास मौजूद है।

## क्या आप करोड़पति होने की कल्पना कर सकते हैं?

यह निर्देश सिर्फ़ किसी अज्ञानी आदमी को ही प्रैक्टिकल नहीं लगेंगे क्योंकि वह मानव मस्तिष्क के कार्य करने के सिद्धांतों के बारे में कुछ नहीं जानता। कुछ लोग इन छह क़दमों की ताक़त को पहचानने में असफल रहते हैं। उन लोगों को यह जानना चाहिए कि यह जानकारी एन्ड्र्यू कारनेगी से हासिल की गई है जिन्होंने स्टील मिल में साधारण मज़दूर के रूप में अपना करियर शुरू किया, परंतु अपनी छोटी शुरुआत के बावजूद इन सिद्धांतों की बदौलत उन्होंने 10 करोड़ डॉलर से अधिक की दौलत कमाई।

आपके लिए यह जानना भी महत्वपूर्ण है कि थॉमस ए. एडिसन ने यहाँ सुझाए गए छह क़दमों का सावधानीपूर्वक विश्लेषण किया था और उन पर अपनी सहमति की मोहर लगाई थी। उनका तो यहाँ तक कहना था कि यह सिद्धांत न सिर्फ़ दौलत कमाने के लिए अनिवार्य हैं, बल्कि किसी भी लक्ष्य को हासिल करने के लिए अनिवार्य हैं।

इन सिद्धांतों में किसी “कठिन मेहनत” की ज़रूरत नहीं होती। यह आपसे कोई बलिदान नहीं माँगते। वे यह नहीं चाहते कि आप मूर्ख या अतिविश्वासी बन जाएँ। इन पर अमल करने के लिए यह क़तई ज़रूरी नहीं है कि आप उच्च शिक्षित हों। परंतु इन छह क़दमों को सफलतापूर्वक जीवन में उतारने के लिए आपमें पर्याप्त *कल्पनाशक्ति* होना अनिवार्य है ताकि आप यह देख सकें और समझ सकें कि अमीर बनना क़िस्मत या संयोग या अवसर के भरोसे ◌े नहीं छोड़ा जा सकता। हर इंसान को यह समझ लेना चाहिए कि जिन लोगों ने ढेर सारी दौलत इकट्ठी की है उन्होंने दौलत पाने से *पहले* काफ़ी सपने देखे हैं, आशाएँ संजोई हैं, प्रबल इच्छाओं और योजनाओं का सहारा लिया है।

यहीं पर आप यह भी जान लें कि आप ढेर सारी दौलत कभी नहीं कमा सकते, अगर आपमें अमीर बनने की *प्रबल इच्छा* नहीं है और अगर आप वास्तव में यह *विश्वास* नहीं करते कि यह दौलत आपके पास होगी।

## महान सपनों की शक्ति

अमीरी की दौड़ में हमें यह जानकर प्रोत्साहन मिलता है कि आज की तेज़ी से बदलती दुनिया में नए विचारों, काम करने के नए तरीक़ों, नए लीडर्स, नए आविष्कारों, शिक्षण के नए तरीक़ों, मार्केटिंग की नई तकनीकों, नई पुस्तकों, नए साहित्य, टेलीविज़न के लिए नए फ़ीचर्स, फ़िल्मों के लिए नए विचारों की काफ़ी माँग है। नई और बेहतर चीज़ों की इस माँग के पीछे एक ऐसा गुण है जो जीतने के लिए अनिवार्य है और वह है *निश्चित लक्ष्य* – यह जानना कि आप क्या चाहते हैं – और अपने लक्ष्य को हासिल करने की प्रबल इच्छा।

दौलत इकट्ठी करने की प्रबल इच्छा के साथ हमें यह याद रखना होगा कि दुनिया के सच्चे लीडर्स हमेशा वही लोग रहे हैं जिन्होंने छुपे हुए अवसरों की अदृश्य शक्तियों का दोहन किया है और उसका प्रैक्टिकल प्रयोग किया है; जिन्होंने विचारों की शक्तियों ◌े को गगनचुंबी इमारतों, शहरों, फ़ैक्ट्रियों, हवाईजहाज़ों, वाहनों और सुख-सुविधाओं में बदला है।

अमीर बनने की योजना बनाते समय आप सपने देखने वाले को तुच्छ न समझें, न ही आप किसी दूसरे आदमी की बातों में आएँ जो आपको यह समझाना चाहता हो कि सपने देखना मूर्खता है। बदली हुई दुनिया में महान सफलता हासिल करने के लिए आपको अतीत के सफल

लोगों के सूत्रों पर चलना होगा, जिनके सपनों ने मानव जाति को बहुत सी बहुमूल्य चीज़ें दी हैं, वे सूत्र जो हमारे देश की धमनियों में रक्त की तरह प्रवाहित हो रहे हैं। यह सूत्र हैं– अवसर को पहचानना और अपनी प्रतिभा को विकसित करके उसकी मार्केटिंग करना।

आप जो काम करना चाहते हैं, अगर वह सही है और आप उसमें *विश्वास करते हैं,* तो फिर आगे बढ़िए और उस काम को कर दीजिए! अपने सपने को सामने रखिए और इस बात की परवाह मत कीजिए कि आपकी अस्थाई असफलता पर "लोग" क्या कहेंगे। "लोग" शायद यह नहीं जानते कि हर असफलता के भीतर उतनी ही बड़ी सफलता का बीज छुपा होता है।

थॉमस एडिसन ने एक ऐसे बल्ब का सपना देखा जो बिजली से जले और उन्होंने अपने सपने को भौतिक स्वरूप देने का काम शुरू कर दिया। वे *दस हज़ार बार असफल* हुए, परंतु वे अपने सपने को साकार करने में जुटे रहे, जब तक कि वह सपना सच नहीं हो गया। प्रैक्टिकल स्वप्नदर्शी *मैदान छोड़कर नहीं भागते*!

व्हेलन ने सिगार स्टोर्स की चेन का सपना देखा और वे उसे साकार करने में जुट गए। आज युनाइटेड सिगार स्टोर्स के पास अमेरिका के सर्वश्रेष्ठ नुक्कड़ हैं।

राइट बंधुओं ने एक ऐसी मशीन का सपना देखा जो हवा में उड़ सके। आज हम दुनिया भर में प्रत्यक्ष प्रमाण देख सकते हैं कि उनका सपना वास्तव में दमदार था।

मार्कोनी ने एक ऐसे सिस्टम का सपना देखा जो वायु की अनजानी शक्तियों का दोहन करे। दुनिया के हर रेडियो और टेलीविज़न सेट में हमें इस बात का प्रमाण मिल जाता है कि उनका सपना व्यर्थ नहीं था। आपको यह जानकारी रोचक लगेगी कि जब मार्कोनी ने लोगों को बताया कि उन्होंने एक ऐसा सिद्धांत खोजा है जिसके द्वारा वे बिना किसी तार की मदद के हवा में संदेश भेज सकते हैं तो मार्कोनी के दोस्तों ने उन्हें हिरासत में लेकर "मनोवैज्ञानिक" अस्पताल में उनका चेकअप करवाया। आज के स्वप्नदर्शी बेहतर स्थिति में हैं।

दुनिया में आज ऐसे प्रचुर अवसर भरे पड़े हैं जो अतीत के स्वप्नदर्शियों को नसीब नहीं हुए थे।

## अपने सपनों को किस तरह लॉन्चिंग पैड से ऊपर भेजें

बनने और करने की प्रबल इच्छा वह शुरुआती बिंदु है जहाँ से स्वप्नदर्शी को अपनी ऊपर की यात्रा शुरु करनी है। महत्वाकांक्षा के अभाव, उदासीनता, या आलस से सपने पैदा नहीं होते।

याद रखें, जो लोग जीवन में सफल हुए हैं उन्हें बुरी शुरुआत का अनुभव हुआ है और सफलता की मंज़िल पर पहुँचने से पहले उनकी राह में बहुत सी बाधाएँ आई हैं। सफल लोगों की ज़िंदगी का टर्निंग पॉइंट आम तौर पर किसी संकट के समय आता है, जिस समय उन्हें अपने

"दूसरे व्यक्तित्व" (other selves) का पता चलता है।

जॉन बनयन ने अँग्रेज़ी साहित्य की अमर पुस्तक *द पिलग्रिम्स प्रोग्रेस* तब लिखी जब वे अपने धार्मिक विचारों की वजह से जेल में क़ैद थे।

ओ. हैनरी ने अपने मस्तिष्क में सोई हुई अपनी प्रतिभा को तब जाना जब उन पर दुर्भाग्य का पहाड़ टूटा और उन्हें ओहियो में क़ैदख़ाने में डाल दिया गया। दुर्भाग्य के कारण ही उन्हें अपने "दूसरे व्यक्तित्व" से परिचित होने के लिए विवश होना पड़ा और अपनी कल्पनाशीलता के प्रयोग द्वारा उन्होंने यह पाया कि वे दुखी अपराधी और असम्मानित व्यक्ति के बजाय महान लेखक बन सकते हैं।

चार्ल्स डिकेन्स शुरु में बोतलों पर लेबल चिपकाने का काम करते थे। पहले प्रेम की असफलता ने उनकी आत्मा की गहराइयों को भेद दिया और उन्हें विश्व के महानतम लेखकों की श्रेणी में ला खड़ा किया। इस त्रासदी की वजह से पहले तो *डेविड कॉपरफ़ील्ड* लिखा गया और इसके बाद कई अन्य उपन्यास लिखे गए जिन्होंने पाठकों के जीवन को बेहतर और समृद्ध बनाया।

हेलन केलर जन्म के कुछ ही समय बाद बहरी, गूँगी और अंधी हो गईं। अपने महानतम दुर्भाग्य के बावजूद उन्होंने इतिहास के महानतम लोगों में अपना नाम दर्ज करवाया। उनका पूरा जीवन इस बात का गवाह है कि *कोई भी व्यक्ति तब तक नहीं हारता जब तक कि वह अपनी हार को सच के रूप में स्वीकार नहीं करता*।

रॉबर्ट बर्न्स एक अशिक्षित देहाती युवक थे। वे ग़रीबी का जीवन जीने के लिए अभिशप्त थे। इसी कारण वे शराबी बने। परंतु उनके कारण आज दुनिया पहले से बेहतर है क्योंकि उन्होंने अपने विचारों को कविता में बदल दिया और काँटे उखाड़कर उनकी जगह पर एक गुलाब रख दिया।

बीथोवन बहरे थे, मिल्टन अंधे थे, परंतु उनके नाम अमर हैं क्योंकि उन्होंने सपने देखे और उन सपनों को क्रमबद्ध विचारों में बदला |

किसी चीज़ की चाह रखने और उसके लिए तैयार रहने में फ़र्क़ होता है। कोई भी व्यक्ति किसी चीज़ को प्राप्त करने के लिए तब तक तैयार नहीं होता जब तक कि उसे वह *हासिल* करने का *विश्वास* न हो। यह मानसिक अवस्था कामना या आशा की नहीं, बल्कि *विश्वास* की मानसिक अवस्था होती है। विश्वास के लिए आपको अपने मस्तिष्क को खुला रखना होगा। बंद मस्तिष्क में न तो आस्था होती है, न ही साहस और विश्वास।

याद रखें, जीवन में अपने लक्ष्य को ऊँचा रखने के लिए, अमीरी और समृद्धि का लक्ष्य बनाने के लिए आपको ग़रीबी और दुख के लक्ष्य बनाने की तुलना में ज़्यादा प्रयास नहीं करना है। एक महान कवि ने इस शाश्वत सत्य को इन पंक्तियों में बख़ूबी समझाया है :

*“मैंने ज़िंदगी से चवन्नी का सौदा किया,*
*और ज़िंदगी ने मुझे इससे ज़्यादा नहीं दिया,*
*हालाँकि जब शाम को मैंने अपनी मज़दूरी गिनी*

*तो मैंने और ज़्यादा पैसे माँगे।*

*"ज़िंदगी एक न्यायप्रिय मालिक है,*
*यह आपको उतना ही देती है जितना आप माँगते हैं,*
*परंतु एक बार आप अपनी मज़दूरी तय कर लेते हैं,*
*तो फिर आपको उतने पर ही काम करना पड़ता है।*

*"मैं एक मज़दूर की तनख़्वाह पर काम करता रहा,*
*मैंने यही सीखा, और सोचकर निराश हुआ*
*कि मैं ज़िंदगी से जो भी तनख़्वाह माँगता*
*ज़िंदगी मुझे ख़ुशी-ख़ुशी वही दे देती।"*

## इच्छा प्रकृति को हरा सकती है

इस अध्याय के अंत में मैं एक असाधारण व्यक्ति की कहानी सुनाना चाहूँगा। मैंने उसके पैदा होने के कुछ मिनटों बाद उसे पहली बार देखा। जब वह इस संसार में आया तो उसके कान नहीं थे और जब डॉक्टरों से ज़ोर देकर पूछा गया तो उन्होंने कहा कि यह बच्चा जीवन भर बहरा और गूँगा रहेगा।

मैंने डॉक्टर की राय को चुनौती दी। मुझे ऐसा करने का अधिकार था। मैं बच्चे का पिता था। मैं भी एक निर्णय पर पहुँचा और मैंने भी अपनी राय दी, परंतु मैंने अपनी राय को अपने दिमाग़ में ही सोचा, इसे अपने दिल तक ही रखा।

अपने दिल में मैं जानता था कि मेरा पुत्र सुनेगा भी और बोलेगा भी। किस तरह? मुझे विश्वास था कि कोई न

कोई तरीक़ा तो होगा और मैं जानता था कि मैं वह तरीक़ा ढूँढ़ लूँगा। मैंने अमर इमर्सन के इन शब्दों को याद किया, “सारी की सारी दुनिया हमें आस्था सिखाती है। हमें सिर्फ़ आज्ञा भर माननी है। हममें से हर एक के लिए मार्गदर्शन उपलब्ध है और केवल सुनने भर से हम *सही शब्द* सुन सकेंगे।"

सही शब्द? *प्रबल इच्छा!* यह इच्छा उस समय मेरे मन में किसी भी अन्य भावना से अधिक प्रबल थी कि मेरा पुत्र बहरा और गूँगा नहीं होना चाहिए। उस इच्छा से मैं ज़रा भी पीछे नहीं हटा, एक सेकंड के लिए भी नहीं।

मैं इस बारे में क्या कर सकता था? किसी तरह मैंने एक ऐसा रास्ता खोज लिया जिससे मैं अपने बच्चे के मस्तिष्क में वही प्रबल इच्छा भर दूँ जो मेरे मस्तिष्क में थी– इस बात की प्रबल इच्छा कि वह बिना कानों के भी सुनने के तरीक़े खोजने में जुटा रहे।

जैसे ही बच्चा इतना बड़ा हुआ कि वह मेरे साथ सहयोग कर सके, मैं पूरी तरह सुनने की प्रबल इच्छा को उसके दिमाग़ में भरने लगा। मैंने उसे यक़ीन दिलाया कि प्रकृति उसकी इस प्रबल इच्छा को शारीरिक यथार्थ में बदल देगी।

यह सारा चिंतन मेरे अपने मस्तिष्क में चलता रहा, परंतु मैंने किसी को भी यह बात नहीं बताई। हर दिन मैं ख़ुद से किए गए वादे को दोहराता रहा कि मेरा पुत्र बहरा और गूँगा नहीं रहना चाहिए।

कोई तरीक़ा तो होगा और मैं जानता था कि मैं वह तरीक़ा ढूँढ़ लूँगा। मैंने अमर इमर्सन के इन शब्दों को याद किया, "सारी की सारी दुनिया हमें आस्था सिखाती है। हमें सिर्फ़ आज्ञा भर माननी है। हममें से हर एक के लिए मार्गदर्शन उपलब्ध है और केवल सुनने भर से हम *सही शब्द* सुन सकेंगे।"

सही शब्द? *प्रबल इच्छा!* यह इच्छा उस समय मेरे मन में किसी भी अन्य भावना से अधिक प्रबल थी कि मेरा पुत्र बहरा और गूँगा नहीं होना चाहिए। उस इच्छा से मैं ज़रा भी पीछे नहीं हटा, एक सेकंड के लिए भी नहीं।

मैं इस बारे में क्या कर सकता था? किसी तरह मैंने एक ऐसा रास्ता खोज लिया जिससे मैं अपने बच्चे के मस्तिष्क में वही प्रबल इच्छा भर दूँ जो मेरे मस्तिष्क में थी– इस बात की प्रबल इच्छा कि वह बिना कानों के भी सुनने के तरीक़े खोजने में जुटा रहे।

जैसे ही बच्चा इतना बड़ा हुआ कि वह मेरे साथ सहयोग कर सके, मैं पूरी तरह सुनने की प्रबल इच्छा को उसके दिमाग़ में भरने लगा। मैंने उसे यक़ीन दिलाया कि प्रकृति उसकी इस प्रबल इच्छा को शारीरिक यथार्थ में बदल देगी।

यह सारा चिंतन मेरे अपने मस्तिष्क में चलता रहा, परंतु मैंने किसी को भी यह बात नहीं बताई। हर दिन मैं ख़ुद से किए गए वादे को दोहराता रहा कि मेरा पुत्र बहरा और गूँगा नहीं रहना चाहिए।

जब वह बड़ा हुआ और अपने आस–पास की चीज़ों को देखने लगा तो हमने पाया कि उसमें सुनने की थोड़ी शक्ति तो थी। जब वह उस उम्र में पहुँचा जब बच्चे आम तौर पर बोलना शुरू करते हैं, तो उसने बोलने की कोई कोशिश नहीं की, परंतु उसकी हरकतों से हम समझ जाते ◌े थे कि वह कुछ आवाज़ों को थोड़ा-बहुत सुन सकता था। मैं इतना ही तो जानना चाहता था। मुझे विश्वास था कि अगर वह ज़रा सा भी सुन सकता था, तो उसकी सुनने ने की क्षमता बढ़ाई जा सकती है। फिर ऐसा कुछ हुआ जिससे मुझे आशा बँधी। यह एक अनपेक्षित संयोग था।

## एक “दुर्घटना” जिसने जीवन बदल दिया

हम एक रिकॉर्ड प्लेयर लाए। जब बच्चे ने इसका संगीत पहली बार सुना, तो वह तो ख़ुशी के मारे पागल हो गया और उसने उस मशीन पर क़ब्ज़ा कर लिया। एक बार वह रिकॉर्ड प्लेयर के सामने खड़े होकर उसी रिकॉर्ड को दो घंटे तक सुनता रहा, *और उसके दाँत उस मशीन के किनारे पर जकड़े हुए थे।* उसकी इस आदत का महत्व हमें कई वर्षों तक समझ में नहीं आया, जब तक कि हमें ध्वनि के “बोन कंडक्शन” के सिद्धांत के बारे में पता नहीं चला।

रिकॉर्ड प्लेयर पर उसके क़ब्ज़े के कुछ समय बाद मुझे पता चला कि अगर मैं उसके सिर के नीचे की तरफ़ वाली हड्डी पर अपने होंठ लगाकर कुछ बोलूँ तो वह मेरी

बातों को साफ़–साफ़ सुन सकता है।

यह पता चलने के बाद कि वह मेरी आवाज़ को साफ़ सुन सकता है मैंने तत्काल उसके मस्तिष्क में सुनने और बोलने की इच्छा को भरना शुरु कर दिया। मुझे जल्दी ही यह जानकारी मिली कि बच्चे को बेडटाइम कहानियों में मज़ा आता है इसलिए मैंने ऐसी कहानियाँ लिखीं जो उसे स्वावलंबन, कल्पनाशक्ति और *सुनने तथा सामान्य बनने की तीव्र* इच्छा विकसित करने का संदेश दे सकें।

ख़ास तौर पर मैंने एक कहानी पर ज़ोर दिया, जिसे मैं उसे बार-बार नए और नाटकीय अंदाज़ में बदल–बदलकर सुनाता रहा। मैं इस कहानी के द्वारा उसके मस्तिष्क में यह विचार–बीज बोना चाहता था कि उसकी शारीरिक स्थिति दुर्भाग्य नहीं है, बल्कि एक छुपा हुआ बहुमूल्य सौभाग्य है। हालाँकि फ़िलॉसफ़ी ने मुझे सिखाया है कि हर दुर्भाग्य अपने साथ उतने ही बड़े सौभाग्य का बीज लेकर आता है, परंतु सच कहूँ तो मुझे ज़रा भी एहसास नहीं था कि यह दुर्भाग्य *किस तरह* का सौभाग्य बन सकता है |

## उसने छह सेंट में एक नई दुनिया जीत ली!

जब मैं पिछली बातें याद करता हूँ तो मैं अब यह देख सकता हूँ कि चूँकि मेरे पुत्र को मुझ पर *विश्वास था* इसलिए उसे इतने चमत्कारी परिणाम मिले। उसने बिना सवाल पूछे मेरी हर बात मानी। मैंने उसके दिमाग़ में यह विचार बिठा दिया कि वह अपने बड़े भाई से ज़्यादा *लाभप्रद* स्थिति में

है और उसे कई तरीक़ों से लाभ मिलेगा। उदाहरण के तौर पर स्कूल में टीचर जब देखेंगे कि उसके कान नहीं हैं, तो इस वजह से वे उसकी तरफ़ अधिक ध्यान देंगे और उसके साथ असाधारण दयालुता से पेश आएँगे। और सचमुच टीचर्स ने ऐसा ही किया। मैंने उसके दिमाग़ में यह विचार भी बिठा दिया कि जब वह पेपर बेचने लायक बड़ा हो जाएगा (उसका बड़ा भाई पहले से ही पेपर बेचता था) तो उसे अपने भाई की तुलना में अधिक लाभ होगा, क्योंकि लोग उसके सामान के अधिक पैसे देंगे। जब लोग देखेंगे कि कान न होने के बावजूद वह इतना मेहनती और समझदार बच्चा है तो वे उसके साथ अतिरिक्त सहानुभूति रखेंगे।

जब वह सात साल का हुआ, तो उसने पहली बार इस बात का प्रमाण दिया कि उसके दिमाग़ में मेरे बोए गए बीज अब फल देने लगे हैं। कई महीनों तक उसने अख़बार बेचने की इच्छा ज़ाहिर की, परंतु उसकी माँ इस बात के लिए तैयार नहीं हुईं और उन्होंने उसे यह काम करने की अनुमति नहीं दी।

आख़िरकार उसने इस मामले को अपने हाथ में ले लिया। एक दोपहर जब वह घर में अकेला था, यानी नौकरों के सिवा वहाँ कोई नहीं था, तो वह किचन की खिड़की से बाहर निकला, ज़मीन पर कूदा और बाहर की तरफ़ चल पड़ा। उसने पड़ोस के जूते बनाने वाले से छह सेंट की पूँजी उधार ली, अख़बार ख़रीदने में इस पूँजी का निवेश किया, अख़बार बेचे, फिर से निवेश किया और देर शाम तक वह इसी तरह बार-बार निवेश करता रहा और अख़बार बेचता रहा। आख़िर अपने बहीखाते को सही करने के बाद और

अपने बैंकर से लिए छह सेंट के उधार को वापस करने के बाद उसने अपना मुनाफ़ा गिना– बयालीस सेंट। जब हम रात को घर लौटे, तो हमने देखा कि वह अपने बिस्तर पर गहरी नींद में सो रहा है और बयालीस सेंट उसकी मुट्ठी में जकड़े हुए हैं।

उसकी माँ ने उसकी मुट्ठी खोली, सिक्के निकाले और रो पड़ी। यह भी होना था! अपने पुत्र की पहली सफलता पर रोना तो उचित नहीं था। मेरी प्रतिक्रिया बिलकुल विपरीत थी। मैं खुलकर हँसा, क्योंकि मैं जानता था कि अपने बच्चे के दिमाग़ में मैंने आत्मविश्वास का रवैया विकसित करने का जो प्रयास किया था मैं उसमें सफल हुआ था।

उसकी माँ ने उसके पहले व्यावसायिक अभियान में यह देखा कि एक बहरा सा बच्चा सड़कों पर जाकर पैसे कमाने के लिए अपनी जान जोखिम में डाल रहा था। मैंने उसमें एक बहादुर, महत्वाकांक्षी, आत्मविश्वासी छोटे बिज़नेसमैन को देखा जिसका ख़ुद में विश्वास सौ फ़ीसदी बढ़ गया था क्योंकि वह अपनी मर्ज़ी से बिज़नेस में गया था और उसने सफलता हासिल की थी। इस सौदे से मुझे खुशी हुई क्योंकि इससे मैं जान गया कि उसने अब अपने आत्मविश्वास और सफलता का वह प्रमाण दे दिया था जो जीवन भर उसका साथ देगा।

## छोटा बहरा बच्चा जो सुनने लगा

छोटा बहरा बच्चा स्कूल पास कर गया, और बिना अपने टीचर्स के लेक्चर सुने कॉलेज भी पास कर गया। वह अपने टीचर्स की बात तभी सुन पाता था जब वे पास में खड़े होकर ज़ोर से चिल्लाते थे। वह मूक-बधिर बच्चों के स्कूल में पढ़ने नहीं गया। हमने उसे इस बात की इजाज़त नहीं दी कि वह इशारों की भाषा सीखे। हमने संकल्प कर लिया था कि वह एक सामान्य जीवन जिएगा और सामान्य बच्चों के साथ रहेगा। और हम इस फ़ैसले पर डटे रहे, हालाँकि कई बार स्कूल के अधिकारियों से इस बारे में हमारी काफ़ी बहस हुई।

जब वह हाई स्कूल में था, तो हमने बिजली से चलने वाले एक हियरिंग एड को आज़माकर देखा, परंतु उससे ज़रा भी फ़ायदा नहीं हुआ।

कॉलेज में उसके आख़िरी सप्ताह के दौरान एक ऐसी घटना हुई जो उसके जीवन का सबसे महत्वपूर्ण टर्निंग पॉइंट साबित हुई। यह संयोग ही था कि उसे बिजली का एक और हियरिंग एड मिल गया, जो उसे बतौर ट्रायल भेजा गया था। वह अनमने ढंग से इसका परीक्षण करने के लिए तैयार हुआ, क्योंकि हियरिंग एड के मामले में वह पहले भी एक बार निराश हो चुका था। आख़िरकार उसने उस यंत्र को उठाया और लापरवाही से अपने सिर पर जमा लिया, बैटरी को चालू किया और लो, जादू के एक झटके से वह सुनने लगा। ज़िंदगी भर से उसने आम लोगों की तरह सुनने का जो सपना देखा था वह सच हो गया। जीवन में पहली बार वह उतनी ही स्पष्टता से सुन पा रहा था जिस तरह से

आम लोग सुनते हैं।

अपने हियरिंग एड की सफलता से अभिभूत होकर और अपनी बदली हुई दुनिया की ख़ुशी का इज़हार करने के लिए उसने फ़ोन पर अपनी माँ से बात की और उसे उनकी आवाज़ साफ़ सुनाई दे रही थी। अगले दिन उसने क्लास में अपने प्रोफ़ेसरों की आवाज़ को भी साफ़ सुना और ऐसा ज़िंदगी में पहली बार हुआ था। पहली बार वह दूसरे लोगों के साथ बिना किसी बाधा के बातचीत कर सकता था और उसे कोई बात सुनाने के लिए दूसरों को ज़ोर से बोलने की अब कोई ज़रूरत नहीं रह गई थी। सचमुच, उसकी दुनिया बदल चुकी थी।

प्रबल इच्छा ने फल देना शुरु कर दिया था, परंतु जीत अभी पूरी नहीं हुई थी। बच्चे को अब भी एक निश्चित और प्रैक्टिकल तरीक़ा ढूँढ़ना था जिसके सहारे वह अपनी कमज़ोरी को ताक़त में बदल सके।

## विचार जो चमत्कार करता है

हालाँकि उसे इस बात का एहसास नहीं था कि जो हासिल हुआ था वह कितना महत्वपूर्ण था, परंतु आवाज़ की दुनिया में पहली बार क़दम रखते हुए उसकी खुशी का ठिकाना नहीं था और उसने उस हियरिंग एड बनाने वाली कंपनी के निर्माता को एक पत्र लिखा जिसमें उसने पूरे उत्साह से अपना अनुभव बताया। उस पत्र में ऐसा कुछ था जिसकी वजह से कंपनी ने उसे न्यूयॉर्क आने का आमंत्रण दिया।

जब वह वहाँ पहुँचा तो उसे फ़ैक्ट्री में ले जाया गया और चीफ़ इंजीनियर को अपना अनुभव बताते समय उसके दिमाग़ में एक कल्पना, एक विचार, एक प्रेरणा – आप इसे चाहे किसी भी नाम से पुकार लें – कौंध गई। इसी *विचार* के *आवेग* ने उसकी कमज़ोरी को ताक़त में, उसके कष्ट को संपत्ति में बदल दिया और इसी की वजह से हज़ारों लोगों के जीवन में सुख की रोशनी फैल गई।

इस विचार के आवेग का सारांश यह था : उसने सोचा कि अगर वह बिना हियरिंग एड वाले लाखों बहरे लोगों तक अपनी बदली हुई दुनिया की कहानी पहुँचा सके तो वह उनकी मदद कर सकता है।

एक महीने तक उसने गहन शोध किया, जिस दौरान उसने हियरिंग एड के निर्माता के पूरे मार्केटिंग सिस्टम का विश्लेषण किया। उसने ऐसे तरीक़े खोजे जिनके द्वारा वह बहरे लोगों तक अपना संदेश पहुँचा सके। जब यह हो गया, तो उसने दो साल की योजना काग़ज़ पर बनाई, जो उसके विश्लेषण के परिणामों पर आधारित थी। जब उसने कंपनी के सामने अपनी योजना प्रस्तुत की तो उसे तत्काल नौकरी दे दी गई ताकि वह अपनी महत्वाकांक्षा को सच साबित कर सके।

जब उसने यह काम शुरु किया तो उसने सपने में भी यह नहीं सोचा था कि वह हज़ारों बहरे लोगों के जीवन को आशा और राहत से भर देगा जो उसकी मदद के बिना हमेशा बहरे बने रहने के लिए अभिशप्त रहते।

मेरे मन में कोई संदेह नहीं है कि ब्लेयर पूरे जीवन

बहरा और गूँगा ही बना रहता अगर उसकी माँ और मैंने उसके मस्तिष्क को उस तरह के साँचे में नहीं ढाला होता।

जब मैंने उसके मन में प्रबल इच्छा का यह बीज बोया कि वह आम आदमी की तरह सुन और बोल सके, तो उस बीज के साथ एक ऐसा विचार भी गया। इसी विचार के कारण प्रकृति को एक पुल बनाना पड़ा और उसके मस्तिष्क तथा बाहरी दुनिया के बीच की मौन की खाई को पाटना पड़ा।

सच है! प्रबल इच्छा भौतिक रूप में आने के तरीक़े खोज ही लेती है। ब्लेयर ने यह इच्छा की कि सामान्य लोगों की तरह सुनने की शक्ति उसके पास हो और अब यह शक्ति उसके पास है। वह एक कमी के साथ पैदा हुआ था और उसे बड़ी आसानी से सड़क पर कुछ पेन्सिलों और एक टिन के डिब्बे के साथ भेजा जा सकता था।

मैंने उसके बचपन में उसके दिमाग़ में जो छोटा “सफ़ेद झूठ” डाल दिया था कि उसकी कमी दरअसल उसका सबसे बड़ा लाभ है, कि वह उसके कारण सफल हो सकता है, अब सच साबित हो गया था। सचमुच ऐसा कुछ भी नहीं है, चाहे वह सही हो या ग़लत, जिसे आस्था और प्रबल इच्छा मिलकर हक़ीक़त में नहीं बदल सकते। यह गुण हर इंसान को मुफ़्त में मिलते हैं।

## “मानसिक केमिस्ट्री” जादू की तरह काम करती है

मैडम शूमैन–हेंक नामक सफल गायिका के बारे में छपी एक ख़बर से हमें यह पता चलता है कि वे इतनी सफल क्यों हुईं। मैं उस पैरेग्राफ़ को पूरा कोट (quote) कर देता हूँ, क्योंकि इसमें जो राज़ की बात है वह है इच्छा, प्रबल इच्छा।

अपने करियर की शुरुआत में मैडम शूमैन–हेंक वियेना कोर्ट ऑपेरा के डायरेक्टर से मिलने गईं और उन्होंने अपनी आवाज़ का परीक्षण करवाना चाहा। परंतु उन्होंने ऐसा करने से इंकार कर दिया। उन्होंने एक बार उस अजीब सी दिखने वाली और सस्ते कपड़े पहनने वाली लड़की की तरफ़ देखा और फिर रुखेपन से कहा, "इस तरह के चेहरे और इस तरह के हुलिए से तुम ऑपेरा में सफलता की बात सोच भी कैसे सकती हो? देखो, बच्ची, सपने देखना छोड़ दो। एक सिलाई मशीन ख़रीदो और काम में जुट जाओ। *तुम कभी गायिका नहीं बन सकतीं।"*

कभी नहीं एक बहुत लंबा वक़्त होता है। वियेना कोर्ट ऑपेरा का डायरेक्टर गायन की तकनीक के बारे में बहुत कुछ जानता था। परंतु वह इच्छा की शक्ति के बारे में बहुत कम जानता था, जो हद से बढ़ जाने पर जुनून में बदल सकती है। अगर वह इस शक्ति के बारे में जानता होता, तो वह बिना अवसर दिए प्रतिभा को ठुकराने की ग़लती कभी नहीं करता।

कुछ साल पहले, मेरा एक बिज़नेस सहयोगी बीमार हो गया। उसकी हालत दिनोंदिन बिगड़ती गई और आख़िरकार उसे ऑपरेशन के लिए अस्पताल ले जाना

पड़ा। डॉक्टर ने मुझे चेतावनी दी कि उसके ज़िंदा बचने के आसार बहुत कम हैं। परंतु यह डॉक्टरों का विचार था। यह मरीज़ का विचार नहीं था। जब उसे ऑपरेशन थिएटर में ले जाया जा रहा था, तो उसने धीमे से मुझसे कहा, "चिंता मत करो, चीफ़, मैं कुछ ही दिनों में अस्पताल से बाहर आ जाऊँगा।" नर्स ने मेरी तरफ़ दयाभाव से देखा। परंतु मरीज़ सही–सलामत वापस लौट आया। जब सब कुछ ठीक–ठाक हो गया, तो उसके डॉक्टर ने कहा, "उसके जीवित बचने का एक ही कारण है– जीवित रहने की उसकी प्रबल इच्छा। अगर उसने मौत की संभावना को पूरी तरह अस्वीकार न कर दिया होता तो आज वह ज़िंदा नहीं होता।"

मैं आस्था के साथ–साथ इच्छा की शक्ति में विश्वास करता हूँ क्योंकि मैंने देखा है कि यह शक्ति लोगों को ग़रीबी की घाटी से सत्ता और संपत्ति की चोटी तक ऊपर उठा देती है। मैंने देखा है कि यह शक्ति क़ब्र से उसके मुर्दे चुरा लेती है, यानी कि यह लोगों को मरने नहीं देती। मैंने देखा है कि इसी शक्ति के कारण लोग सैकड़ों तरीक़ों से असफल होने के बावजूद आख़िरकार सफल हो जाते हैं। मैंने देखा है कि इसी शक्ति के कारण मेरा पुत्र आज सामान्य, सुखद और सफल ज़िंदगी जी रहा है, हालाँकि प्रकृति ने उसे इस दुनिया में बिना कानों के भेजा था।

इंसान किस तरह इच्छा की शक्ति का दोहन कर सकता है, किस तरह इसका प्रयोग कर सकता है? इसका जवाब इस पुस्तक के आगे आने वाले अध्यायों में दिया गया है।

यह क्यों होता है यह तो हम नहीं जानते, परंतु “मानसिक केमिस्ट्री” के किसी अजीब और सशक्त सिद्धांत के द्वारा प्रकृति प्रबल इच्छा के आवेग में ऐसा कुछ भर देती है जिसके कारण इंसान असफलता शब्द को पहचानने से इंकार कर देता है और इसी कारण वह कभी असफल नहीं होता।

• • •

मस्तिष्क की
कोई सीमाएँ नहीं हैं,
सिवाय उनके
जिन्हें हम मान लेते हैं।

ग़रीबी और अमीरी
दोनों ही
विचार की संतानें हैं।

# 3

# आस्था

## इच्छा को हासिल करने का विश्वास और स्पष्ट चित्र *अमीरी की दिशा में दूसरा क़दम*

आस्था मस्तिष्क की हेड केमिस्ट है। जब आस्था को विचार के साथ मिलाया जाता है तो अवचेतन मस्तिष्क तत्काल इस कंपन को भाँप लेता है, इसे इसके आध्यात्मिक समतुल्य (Spiritual equivalent) में बदल लेता है और इसे अनंत प्रज्ञा (infinite intelligence) को संप्रेषित कर देता है, जैसा कि प्रार्थना के साथ होता है।

सकारात्मक भावनाओं में सबसे सशक्त भाव हैं : आस्था, प्रेम और सेक्स। जब यह तीनों मिल जाते हैं तो ये विचार को इस तरह से "रंग" देते हैं कि यह तत्काल अवचेतन मस्तिष्क (subconscious mind) तक पहुँच जाता है, जहाँ यह आध्यात्मिक समतुल्य में बदल जाता है क्योंकि इसी आध्यात्मिक समतुल्य की क्रिया पर अनंत प्रज्ञा की प्रतिक्रिया होती है।

## आस्था कैसे विकसित की जाए?

अब एक ऐसी बात कही जाएगी जो आपको आत्मसुझाव (autosuggestion) के सिद्धांत के महत्व की बेहतर समझ प्रदान करेगी, क्योंकि इच्छा के भौतिक या आर्थिक समतुल्य में रूपांतरण में यह सिद्धांत महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। आस्था एक मानसिक अवस्था है जिसे आप आत्मसुझाव के सिद्धांत के प्रयोग द्वारा प्रेरित या निर्मित कर सकते हैं। अगर आप अपने अवचेतन मस्तिष्क को बार-बार निर्देश दें तो आस्था विकसित हो सकती है।

उदाहरण के तौर पर आप उस उद्देश्य पर विचार करें जिसके लिए आप यह पुस्तक पढ़ रहे हैं। निश्चित रूप से लक्ष्य यही है कि आप इच्छा के अमूर्त (intangible) भाव को इसके भौतिक समतुल्य यानी धन में बदलने की योग्यता हासिल करना चाहते हैं। आत्मसुझाव और अवचेतन मस्तिष्क वाले अध्यायों में कुछ निर्देश दिए गए हैं, जिन्हें आत्मसुझाव वाले अध्याय में संक्षेप में बताया गया है। इन निर्देशों का पालन करके आप अपने अवचेतन मस्तिष्क को यह यक़ीन दिला सकते हैं कि आपको इस बात का पूरा *भरोसा* है कि आपको अपनी मुँहमाँगी चीज़ मिल जाएगी। आपका अवचेतन मस्तिष्क इस विश्वास पर काम करेगा और फिर यह आपको "आस्था" प्रदान करेगा, जिसके बाद आपके दिमाग़ में वे निश्चित योजनाएँ आएँगी जिनके द्वारा आप अपनी मनचाही चीज़ हासिल कर सकते हैं।

आस्था एक मानसिक अवस्था है जिसे आप अपनी इच्छा से विकसित कर सकते हैं, परंतु तभी जब आप

सभी तेरह सिद्धांतों में पारंगत हो जाएँ। इसका कारण यह है कि आस्था एक ऐसी मानसिक अवस्था है जो स्वत: (voluntarily) विकसित होती है और इसमें आपको लगन की और इन तेरह सिद्धांतों के प्रयोग की आवश्यकता होती है।

*अगर आप आस्था के भाव को अपनी इच्छा के अनुसार विकसित करना चाहते हैं तो इसका एकमात्र तरीक़ा यही है कि आप अपने अवचेतन मस्तिष्क को बार-बार सकारात्मक निर्देश देते रहें।*

शायद आप इस बात को ज़्यादा अच्छी तरह से समझ सकेंगे अगर मैं आपको बता दूँ कि कई लोग अपराधी किस तरह बनते हैं। एक प्रसिद्ध क्रिमिनोलॉजिस्ट के शब्दों में, "जब लोग पहली बार अपराध के संपर्क में आते हैं, तो वे इससे नफ़रत करते हैं। परंतु अगर वे कुछ समय तक अपराध के संपर्क में रहते हैं, तो वे इसके आदी हो जाते हैं और इसे सहन करने लगते हैं। अगर वे ज़्यादा लंबे समय तक अपराध के संपर्क में रहें, तो वे आख़िरकार इसमें शामिल हो जाते हैं और इससे प्रभावित हो जाते हैं।"

इस तारतम्य में आप एक बार फिर इस वक्तव्य पर विचार करें : *जिन विचारों के पीछे प्रबल भावना होती है और जिनमें आस्था का मिश्रण होता है,* वे सभी विचार तत्काल अपने भौतिक समतुल्य में बदलना शुरू हो जाते हैं।

भाव या विचारों का भावनात्मक पक्ष वे तत्व हैं जो विचारों को जीवंतता, जीवन और सक्रियता देते हैं। *आस्था, प्रेम और सेक्स के भाव जब किसी भी विचार के*

*संवेग के साथ* जुड़ते हैं तो वे उसे बेहद शक्तिशाली बना देते हैं।

न केवल आस्था से जुड़े विचार संवेग (thought impulses) बल्कि किसी भी सकारात्मक भाव या नकारात्मक भाव से जुड़े विचार संवेग अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँचते हैं और उसे प्रभावित कर सकते हैं।

## कोई भी बदक़िस्मती का मारा नहीं होता

इससे आप यह जान जाएँगे कि अवचेतन मस्तिष्क किसी भी विचार को उतनी ही तेज़ी से भौतिक समतुल्य में बदलता है चाहे वह विचार सकारात्मक या रचनात्मक हो, या फिर वह विचार नकारात्मक या विध्वंसात्मक हो। यही उस अद्भुत रहस्य का कारण है जिसे करोड़ों लोगों ने अनुभव किया है और जिसे वे "दुर्भाग्य" या "बदक़िस्मती" कहते हैं।

ऐसे करोड़ों लोग हैं जो यह मानते हैं कि वे ग़रीबी और असफलता में जीने के लिए इसलिए अभिशप्त हैं क्योंकि कोई रहस्यमयी शक्ति उनके ख़िलाफ़ काम कर रही है, जिस पर उनका कोई नियंत्रण नहीं है। इस नकारात्मक आस्था या विश्वास के कारण वे अपने दुर्भाग्य के निर्माता खुद होते हैं, क्योंकि उनका अवचेतन मस्तिष्क उनके इस नकारात्मक विश्वास को पकड़ लेता है और इसे भौतिक समतुल्य का रूप दे देता है।

यहाँ पर एक बार फिर यह बताना उचित होगा कि

यदि आप अपनी इच्छा को हक़ीक़त में बदलना चाहते हैं तो आप उसे अपने अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँचा दें। परंतु इसके लिए यह ज़रूरी है कि आपकी वह इच्छा प्रबल और आशावादी हो और अगर ऐसा है तो आप उसे इसके भौतिक या आर्थिक समतुल्य में बदल सकते हैं। आपकी आस्था या विश्वास ही वह तत्व है जो आपके अवचेतन मस्तिष्क की क्रिया को निर्धारित करता है। आत्मसुझाव के द्वारा अपने अवचेतन मस्तिष्क को धोखा देने से आपको कोई नहीं रोक रहा है जिस तरह से मैंने अपने पुत्र के अवचेतन मस्तिष्क को धोखा दिया था।

इस "धोखे" को अधिक यथार्थवादी बनाने के लिए इस तरह व्यवहार करें जैसे आपके पास पहले से ही वह भौतिक वस्तु मौजूद हो जिसकी आप इच्छा कर रहे हैं या माँग कर रहे हैं। और यह भाव आपमें उस समय होना चाहिए जब आप अपने अवचेतन मस्तिष्क को आदेश दे रहे हों।

अवचेतन मस्तिष्क विश्वास और आस्था की स्थिति में दिए गए किसी भी आदेश को, जिसके बारे में आपको विश्वास हो कि वह हक़ीक़त में बदल जाएगा, सबसे सीधे और प्रैक्टिकल तरीक़े से इसके भौतिक समतुल्य में बदल देगा।

निश्चित रूप से इतना कहा जा चुका है कि आप उस शुरुआती बिंदु पर पहुँच सकें जहाँ से, प्रयोग और अभ्यास के द्वारा, आप अपने अवचेतन मस्तिष्क को दिए जाने वाले किसी भी आदेश को आस्था से सराबोर करने की योग्यता हासिल कर सकें। पूर्णता अभ्यास से ही आएगी। यह

केवल निर्देशों को *पढ़ने भर से नहीं आ सकती।*

आपके लिए यह अनिवार्य है कि आप सकारात्मक भावनाओं को अपने मस्तिष्क की प्रबल शक्तियों के रूप में प्रोत्साहित करें और नकारात्मक भावनाओं को हतोत्साहित करके उन्हें अपने मस्तिष्क से निकाल दें।

जिस मस्तिष्क में सकारात्मक भावनाओं की प्रबलता होती है वह उस मानसिक अवस्था का प्रिय निवास बन जाता है जिसे आस्था कहा जाता है। वह मस्तिष्क इच्छा के अनुरूप अवचेतन मस्तिष्क को निर्देश देता है जिसे यह स्वीकार करता है और इस पर तत्काल काम करता है।

## आस्था एक मानसिक अवस्था है, जिसे आत्मसुझाव द्वारा विकसित किया जा सकता है

युगों–युगों से धर्मावलंबी संघर्षरत मानवता को यह संदेश देते रहे हैं कि उन्हें इस या उस धार्मिक सिद्धांत में “आस्था रखनी” चाहिए, परंतु वे लोगों को यह बताने में असफल रहे हैं कि आस्था को *किस तरह से* पैदा किया जाए। उन्होंने यह नहीं बताया कि “आस्था एक मानसिक अवस्था है जिसे आत्मसुझाव द्वारा विकसित किया जा सकता है।”

ऐसी भाषा में जिसे एक आम आदमी समझ सके हम वह सिद्धांत बताएँगे जिसके द्वारा आस्था वहाँ पर विकसित की जा सकती है जहाँ पर अभी इसका अस्तित्व नहीं है।

अपने आपमें आस्था रखें; परमपिता में आस्था रखें।

इसके पहले कि हम शुरु करें आपको एक बार फिर यह याद दिलाना ज़रूरी है।

आस्था ही वह "अमृत" है जो विचार के आवेग को जीवन, शक्ति और क्रियाशीलता प्रदान करता है!

पिछला वाक्य दुबारा पढ़ने लायक है और तीसरी बार, और चौथी बार भी। यह ज़ोर से पढ़ने लायक है!

आस्था धन कमाने का शुरुआती बिंदु है!

आस्था उन सभी "चमत्कारों" और सभी रहस्यों का आधार है जिन्हें विज्ञान के नियमों के आधार पर स्पष्ट नहीं किया जा सकता!

आस्था असफलता का इकलौता इलाज है!

आस्था वह तत्व, वह "रसायन" है जिसे जब प्रार्थना के साथ मिलाया जाता है तो इंसान अनंत प्रज्ञा के साथ सीधा संवाद करता है।

आस्था वह तत्व है जो इंसान के सीमाबद्ध मस्तिष्क (finite mind) द्वारा निर्मित विचारों के आम कंपनों को आध्यात्मिक समतुल्य में रूपांतरित करता है।

आस्था इकलौता माध्यम है जिसके द्वारा इंसान अनंत प्रज्ञा की वैश्विक शक्ति का दोहन और प्रयोग कर सकता है।

प्रमाण आसान है और आसानी से दिया जा सकता है। यह आत्मसुझाव के सिद्धांत में लिपटा हुआ है। आइए हम अपने ध्यान को आत्मसुझाव के विषय पर केंद्रित कर लें और यह पता लगाएँ कि यह क्या है और यह क्या हासिल करने में समर्थ है।

यह तथ्य तो सभी जानते हैं कि आदमी अपने आपसे जो बात बार–बार दोहराता है वह आख़िरकार उस बात पर विश्वास करने लगता है, *चाहे वह बात सही हो या ग़लत*। अगर कोई आदमी बार–बार किसी झूठ को दोहराता रहे तो अंततः वह उस झूठ को सच के रूप में स्वीकार कर लेगा। यही नहीं, वह विश्वास करने लगेगा कि यही सच है। इंसान वही बन जाता है जिस तरह के विचारों को वह अपने मस्तिष्क पर राज करने देता है। जिन विचारों को इंसान अपने मस्तिष्क में जगह देता है और जिन्हें वह सहानुभूति के साथ प्रोत्साहित करता है और जिन्हें वह अपनी भावना के साथ संबद्ध करता है वे प्रेरक शक्तियाँ बन जाते हैं जो उसकी हर गतिविधि, हर कार्य और हर कर्म को नियंत्रित और निर्देशित करती हैं।

आइए, अब एक बहुत ही महत्वपूर्ण सच्चा वक्तव्य :

*जब विचार भावनाओं के साथ संयोजित हो जाते हैं तो वे एक "चुंबकीय" शक्ति बन जाते हैं जो अपने समान या अपने से जुड़े दूसरे विचारों को आमंत्रित करते हैं।*

भावना के साथ जुड़ जाने पर इस तरह से "चुंबकीय" हो गए विचार की तुलना हम उस बीज से कर सकते हैं जिसे उपजाऊ ज़मीन में बोए जाने पर वह अंकुरित होता है, उगता है और कई गुना हो जाता है, जब तक कि यह छोटा सा एक बीज अपने ही जैसे लाखों अनगिनत बीज नहीं बन जाता।

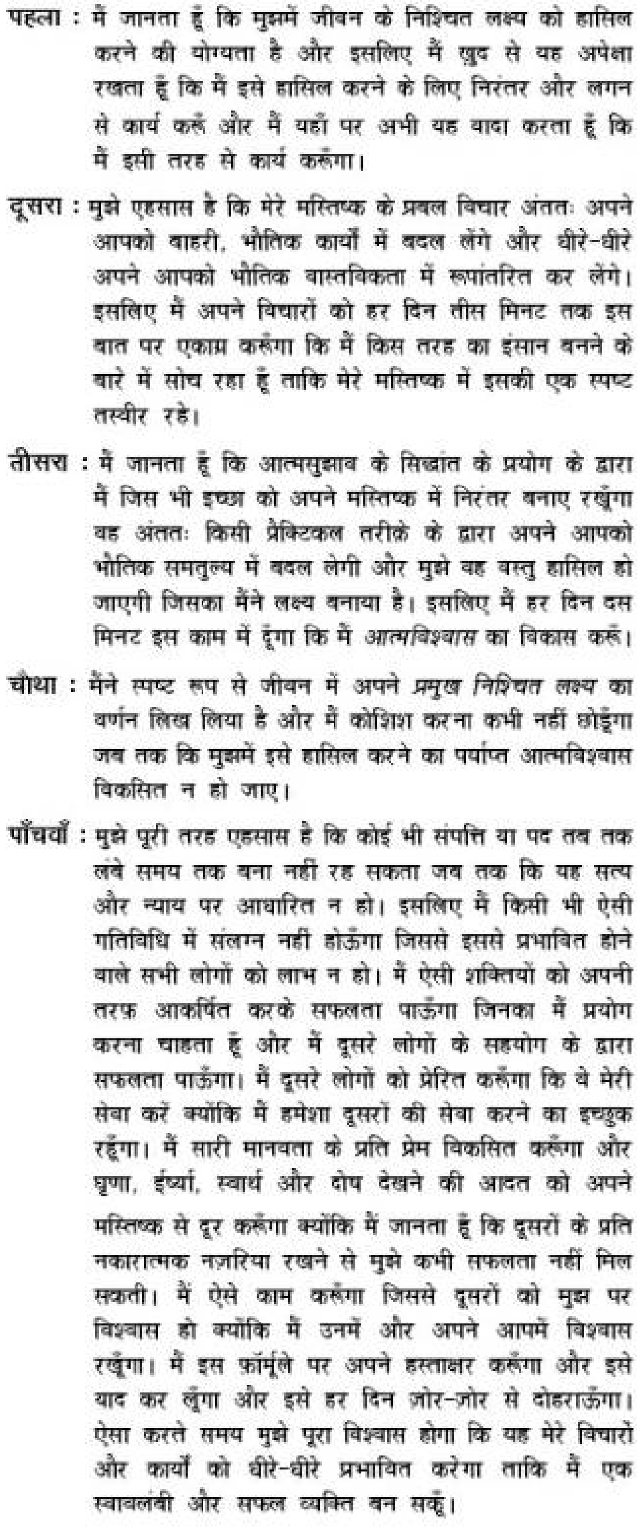
मानवीय मस्तिष्क ऐसे कंपनों को लगातार आकर्षित करता है जो मस्तिष्क में रह रहे विचारों के अनुरूप हों। इंसान के मस्तिष्क में प्रबलता से मौजूद कोई भी विचार, योजना या लक्ष्य अपने रिश्तेदारों को आमंत्रित और आकर्षित करता है और इन "*रिश्तेदारों*" से जुड़ने के बाद वह अधिक शक्तिशाली बन जाता है और उसकी शक्ति तब तक बढ़ती रहती है जब तक कि वह उस व्यक्ति का प्रबल मालिक नहीं बन जाता जिसके मस्तिष्क में वह निवास करता है।

अब हम शुरुआती बिंदु पर फिर से चलें और यह जानें कि किस तरह किसी विचार, योजना या लक्ष्य का मूल बीज मस्तिष्क में बोया जा सकता है। यह जानकारी आसानी से दी जा सकती है : किसी भी विचार, योजना या लक्ष्य को *बार-बार दोहराए जाने पर* इसे मस्तिष्क में रखा जा सकता है। इसीलिए आपसे यह कहा गया है कि आप अपने प्रमुख लक्ष्य को लिख लें, इसे याद कर लें और इसे ज़ोर से हर दिन पढ़ें जब तक कि यह ध्वनि के कंपन आपके अवचेतन मस्तिष्क तक न पहुँच जाएँ।

दुर्भाग्यशाली माहौल के प्रभावों को हटाने का संकल्प करें और अपने जीवन को सही पटरी पर ले

आएँ। अपनी मानसिक पूँजी (assets) और दायित्वों (liabilities) का हिसाब लगाएँ और आप पाएँगे कि आपकी सबसे बड़ी कमज़ोरी है आत्मविश्वास की कमी। आप आत्मसुझाव के सिद्धांत की मदद से इस कमी या अड़चन को दूर कर सकते हैं और अपने संकोच को साहस में बदल सकते हैं। इस सिद्धांत का प्रयोग कुछ सकारात्मक विचारों के आसान प्रयोग द्वारा किया जा सकता है। आपको सिर्फ़ इतना करना है कि आप इन सकारात्मक विचारों को लिख लें, याद कर लें और बार-बार दोहराएँ जब तक कि ये आपके अवचेतन मस्तिष्क के सक्रिय उपकरण का हिस्सा न बन जाएँ।

## आत्मविश्वास का फ़ॉर्मूला



**पहला :** मैं जानता हूँ कि मुझमें जीवन के निश्चित लक्ष्य को हासिल करने की योग्यता है और इसलिए मैं ख़ुद से यह अपेक्षा रखता हूँ कि मैं इसे हासिल करने के लिए निरंतर और लगन से कार्य करूँ और मैं यहाँ पर अभी यह वादा करता हूँ कि मैं इसी तरह से कार्य करूँगा।

**दूसरा :** मुझे एहसास है कि मेरे मस्तिष्क के प्रबल विचार अंततः अपने आपको बाहरी, भौतिक कार्यों में बदल लेंगे और धीरे-धीरे अपने आपको भौतिक वास्तविकता में रूपांतरित कर लेंगे। इसलिए मैं अपने विचारों को हर दिन तीस मिनट तक इस बात पर एकाग्र करूँगा कि मैं किस तरह का इंसान बनने के बारे में सोच रहा हूँ ताकि मेरे मस्तिष्क में इसकी एक स्पष्ट तस्वीर रहे।

**तीसरा :** मैं जानता हूँ कि आत्मसुझाव के सिद्धांत के प्रयोग के द्वारा मैं जिस भी इच्छा को अपने मस्तिष्क में निरंतर बनाए रखूँगा वह अंततः किसी प्रैक्टिकल तरीक़े के द्वारा अपने आपको भौतिक समतुल्य में बदल लेगी और मुझे वह वस्तु हासिल हो जाएगी जिसका मैंने लक्ष्य बनाया है। इसलिए मैं हर दिन दस मिनट इस काम में दूँगा कि मैं *आत्मविश्वास* का विकास करूँ।

**चौथा :** मैंने स्पष्ट रूप से जीवन में अपने *प्रमुख निश्चित लक्ष्य* का वर्णन लिख लिया है और मैं कोशिश करना कभी नहीं छोड़ूँगा जब तक कि मुझमें इसे हासिल करने का पर्याप्त आत्मविश्वास विकसित न हो जाए।

**पाँचवाँ :** मुझे पूरी तरह एहसास है कि कोई भी संपत्ति या पद तब तक लंबे समय तक बना नहीं रह सकता जब तक कि यह सत्य और न्याय पर आधारित न हो। इसलिए मैं किसी भी ऐसी गतिविधि में संलग्न नहीं होऊँगा जिससे इससे प्रभावित होने वाले सभी लोगों को लाभ न हो। मैं ऐसी शक्तियों को अपनी तरफ़ आकर्षित करके सफलता पाऊँगा जिनका मैं प्रयोग करना चाहता हूँ और मैं दूसरे लोगों के सहयोग के द्वारा सफलता पाऊँगा। मैं दूसरे लोगों को प्रेरित करूँगा कि वे मेरी सेवा करें क्योंकि मैं हमेशा दूसरों की सेवा करने का इच्छुक रहूँगा। मैं सारी मानवता के प्रति प्रेम विकसित करूँगा और घृणा, ईर्ष्या, स्वार्थ और दोष देखने की आदत को अपने मस्तिष्क से दूर करूँगा क्योंकि मैं जानता हूँ कि दूसरों के प्रति नकारात्मक नज़रिया रखने से मुझे कभी सफलता नहीं मिल सकती। मैं ऐसे काम करूँगा जिससे दूसरों को मुझ पर विश्वास हो क्योंकि मैं उनमें और अपने आपमें विश्वास रखूँगा। मैं इस फ़ॉर्मूले पर अपने हस्ताक्षर करूँगा और इसे याद कर लूँगा और इसे हर दिन ज़ोर-ज़ोर से दोहराऊँगा। ऐसा करते समय मुझे पूरा विश्वास होगा कि यह मेरे विचारों और कार्यों को धीरे-धीरे प्रभावित करेगा ताकि मैं एक स्वावलंबी और सफल व्यक्ति बन सकूँ।

इस फ़ॉर्मूले के पीछे प्रकृति का एक नियम है जिसे

अब तक कोई आदमी स्पष्ट नहीं कर पाया है। इस नियम को आप किस नाम से पुकारते हैं यह महत्वपूर्ण नहीं है। इसके बारे में महत्वपूर्ण तथ्य यह है कि– यह मानव जाति की सफलता और प्रसिद्धि के लिए *काम करता है*, बशर्ते इसका रचनात्मक प्रयोग किया जाए। दूसरी ओर अगर इसका विध्वंसात्मक प्रयोग किया जाए तो यह उतनी ही तत्परता से नष्ट भी कर सकता है। इस वक्तव्य में एक बहुत महत्वपूर्ण सच्चाई छुपी है। यानी जो हार जाते हैं और ग़रीबी, दुख और कष्ट में अपना जीवन गुज़ारते रहते हैं वे ऐसा इसलिए करते हैं क्योंकि उन्होंने आत्मसुझाव के सिद्धांत का नकारात्मक प्रयोग किया है। इसका कारण यह तथ्य है कि विचार के सभी संवेगों की यह प्रवृत्ति होती है कि वे अपने आपको अपने भौतिक समतुल्य में रूपांतरित कर लेते हैं।

## नकारात्मक चिंतन का विध्वंस

अवचेतन मस्तिष्क को इस बात से कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि विचार रचनात्मक हैं या विध्वंसात्मक। यह उस सामग्री पर काम करता है जो हम अपने विचार संवेगों के द्वारा इसे प्रदान करते हैं। अवचेतन मस्तिष्क डर के द्वारा आवेशित विचार को भी उतनी ही तेज़ी से हक़ीक़त में बदल देगा जितनी तेज़ी से यह साहस या आस्था के द्वारा प्रेरित विचार को हक़ीक़त में बदलेगा।

बिजली का यदि रचनात्मक प्रयोग किया जाए तो यह उद्योग के पहियों को घुमाती है और मानव जाति की

उपयोगी सेवा करती है परंतु नकारात्मक प्रयोग किए जाने पर यह जान भी ले सकती है। उसी तरह आत्मसुझाव का नियम आपको सुख–शांति और समृद्धि दे सकता है या फिर यह आपको दुख, असफलता और मृत्यु की घाटी में फेंक सकता है जो इस बात पर निर्भर करता है कि आप इसे किस हद तक समझते हैं या लागू करते हैं।

अगर आप अपने मस्तिष्क में डर, शंका और अविश्वास भर लेते हैं। अगर आप यह मानते हैं कि आपमें अनंत प्रज्ञा की शक्तियों के साथ जुड़ने और उनका प्रयोग करने की सामर्थ्य नहीं है तो आत्मसुझाव का नियम इस अविश्वास के भाव को लेगा और इसे उस साँचे में ढाल लेगा जिसके द्वारा आपका अवचेतन मस्तिष्क इसे इसके भौतिक समतुल्य में बदल लेगा।

उस हवा की तरह जो एक जहाज़ को पूर्व दिशा में ले जाती है और दूसरे को पश्चिम दिशा में, आत्मसुझाव का नियम आपको ऊपर उठा सकता है या नीचे गिरा सकता है जो इस बात पर निर्भर करता है कि आपने अपने *विचार* की पाल को किस तरह से बाँधा है।

आत्मसुझाव के नियम के द्वारा कोई भी व्यक्ति उपलब्धि की कल्पनातीत ऊँचाइयों को छू सकता है और यह इस कविता में बहुत अच्छी तरह से अभिव्यक्त होता है :

*"अगर आप सोचते हैं कि आप हार गए हैं,*
*तो आप हार गए हैं, अगर आप सोचते हैं कि आपमें हिम्मत नहीं है, तो आपमें नहीं है।*
*अगर आप जीतना चाहते हैं, लेकिन सोचते हैं कि आप नहीं*

*जीत सकते,*
*तो यह लगभग तय है कि आप नहीं जीत पाएँगे।*

*"अगर आप सोचते हैं कि आप हारेंगे, तो आप हार चुके हैं,*
*क्योंकि दुनिया में हमने यह पाया है*
*सफलता किसी व्यक्ति की इच्छा से शुरू होती है–*
*यह पूरी तरह से मानसिक स्थिति पर निर्भर है।*

*"अगर आप सोचते हैं कि आप पिछड़ गए हैं, तो सचमुच ऐसा है,*
*आपको ऊपर उठने के बारे में सोचना होगा,*
*आपको अपने आप पर विश्वास करना होगा और तभी*
*आप कभी कोई पुरस्कार जीत सकते हैं।*

*"जीवन के युद्ध में हमेशा वही नहीं जीतता*
*जो सबसे ताक़तवर या तेज़ होता है,*
*बल्कि जल्दी या देर से जीतता वही है*
***जो सोचता साच है** कि वह जीत सकता है!"*

उन शब्दों पर ध्यान दीजिए जिन पर ज़ोर दिया गया है और आप उस गहन अर्थ को समझ लेंगे जो कवि के मस्तिष्क में था।

## आपके मस्तिष्क में कौन सी प्रतिभा सोई हुई है?

आपके मस्तिष्क में कहीं न कहीं उपलब्धि का बीज *सोया हुआ* है जिसे अगर जगा दिया जाए और काम में जुटा दिया जाए तो वह आपको उन ऊँचाइयों पर ले जाएगा जिन्हें हासिल करने की बात आपने सपने में भी नहीं सोची होगी।

जिस तरह महान संगीतकार वायलिन के तारों से संगीत की सुंदर लहरियाँ छेड़ सकता है उसी तरह आप भी अपनी प्रतिभा को जगा सकते हैं जो आपके मस्तिष्क में सोई पड़ी है। इसके माध्यम से आप अपने आपको ऊपर की तरफ़ ले जा सकते हैं और जिस लक्ष्य को प्राप्त करना चाहें उस लक्ष्य को प्राप्त कर सकते हैं।

चालीस साल की उम्र तक अब्राहम लिंकन ने जिस काम में हाथ डाला, वे उसमें असफल रहे। वे किसी ग़ुमनाम जगह से आए हुए ग़ुमनाम आदमी थे जब तक कि उनके जीवन में एक महान अनुभव नहीं आया और उस अनुभव ने उनके दिलोदिमाग़ में सोई हुई उनकी प्रतिभा को नहीं जगाया। तभी जाकर वे दुनिया के सचमुच महान लोगों में से एक बन सके। यह "अनुभव" दुख और प्रेम के भावों से जुड़ा हुआ था। यह अनुभव एन रूटलेज के माध्यम से आया जो इकलौती महिला थीं, जिनसे लिंकन ने प्रेम किया था।

यह एक सुपरिचित तथ्य है कि प्रेम का भाव आस्था की मानसिक अवस्था से बहुत क़रीबी रूप से जुड़ा हुआ है। इसका कारण यह है कि प्रेम हमारे विचार संवेगों को उनके आध्यात्मिक समतुल्य में बदलने के सबसे क़रीब होता है। अपने शोध के दौरान लेखक ने पाया कि सैकड़ों सफल लोगों की जीवनियों और उपलब्धियों के विश्लेषण से यह

पता चलता है कि उनमें से लगभग सभी की सफलता के पीछे किसी न किसी महिला के प्रेम का प्रभाव स्पष्ट रूप से था।

अगर आप आस्था की शक्ति का प्रमाण चाहते हैं तो उन पुरुषों और महिलाओं की उपलब्धियों का अध्ययन कीजिए जिन्होंने इसका प्रयोग किया है। सूची में सबसे ऊपर नज़ारेन का नाम आता है। ईसाई धर्म का आधार है आस्था– चाहे कितने ही लोगों ने इस महान शक्ति के अर्थ को ग़लत ढंग से विश्लेषित किया है और तोड़ा–मरोड़ा है।

ईसामसीह की शिक्षा और उपलब्धियों का सार, जिसे "चमत्कार" के रुप में विश्लेषित किया जा सकता है, आस्था ही है। अगर "चमत्कार" जैसी कोई चीज़ होती है तो यह केवल उस मानसिक अवस्था के द्वारा हो सकती है जिसे आस्था कहा जाता है।

आइए अब हम उस आदमी के जीवन में आस्था की शक्ति देखें, जिसे पूरी मानव सभ्यता बहुत अच्छी तरह से जानती है। उस आदमी का नाम है महात्मा गाँधी। इस आदमी में आस्था की संभावनाओं का सबसे चमत्कारी उदाहरण देखने को मिलेगा। अपने समय में गाँधीजी के पास जितनी शक्ति थी, उतनी किसी जीवित व्यक्ति के पास नहीं थी और इसके बावजूद उनके पास शक्ति के कोई पारंपरिक औज़ार नहीं थे जैसे कि धन, युद्ध के जहाज़, सिपाही या हथियार। गाँधीजी के पास पैसा नहीं था, घर नहीं था, उनके पास एक सूट भी नहीं था परंतु उनके पास शक्ति थी। उनके पास यह शक्ति कैसे आई?

उन्होंने इसे आस्था के सिद्धांत की समझ के द्वारा विकसित किया और उनमें यह योग्यता थी कि वे अपनी आस्था को बीस करोड़ लोगों के दिमाग़ में बो सके।

गाँधीजी ने बीस करोड़ मस्तिष्कों को एक दिमाग़ की तरह एक साथ जुड़ने और एक साथ चलने के लिए प्रेरित किया जो एक महान कार्य था।

आस्था के अलावा और कौन सी शक्ति इतना कर सकती थी?

## किस तरह एक विचार ने एक ख़ज़ाना बनाया?

बिज़नेस और उद्योग चलाने में आस्था और सहयोग की आवश्यकता होती है। ऐसे में यह रोचक भी है और लाभदायक भी कि हम एक घटना का विश्लेषण करें जो हमें बहुत अच्छे ढंग से वह तरीक़ा समझाती है जिसके द्वारा उद्योगपतियों और बिज़नेसमैनों ने बहुत बड़ी दौलत कमाई और उन्होंने *लेने से पहले देने* के तरीक़े से ऐसा कर दिखाया।

यह घटना 1900 की है जब युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉरपोरेशन बन रहा था। जब आप कहानी पढ़ें तो इन मूलभूत तथ्यों को अपने दिमाग़ में रखें और आप समझ पाएँगे कि किस तरह *विचार* बड़े ख़ज़ानों में बदलते हैं।

अगर आप उन लोगों में से हैं जो अक्सर आश्चर्य

करते हैं कि किस तरह ढेर सारी दौलत कमाई जाती है तो युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉरपोरेशन के निर्माण की यह कहानी आपको काफ़ी कुछ सिखा देगी। अगर आपको इस बारे में ज़रा सी भी शंका है कि इंसान विचारों के माध्यम से या सोचकर अमीर बन सकते हैं तो यह कहानी आपके मन से शंका को भगा देगी, क्योंकि आप युनाइटेड स्टेट्स स्टील की कहानी में इस पुस्तक में बताए गए सिद्धांतों का प्रयोग पाएँगे।

विचार की शक्ति का अद्भुत वर्णन जॉन लॉवेल ने *न्यूयॉर्क वर्ल्ड टेलीग्राम* में नाटकीय रुप से किया है, जिनकी अनुमति से इसे यहाँ पर प्रकाशित किया जा रहा है।

## एक बिलियन डॉलर का ज़बर्दस्त भाषण

12 दिसंबर, 1900 की शाम को देश के लगभग अस्सी अमीर दिग्गज फ़िफ़्थ एवेन्यू के युनिवर्सिटी क्लब के समारोह हॉल में इकट्ठे हुए। अवसर था पश्चिम से आए हुए एक युवक का सम्मान करना। परंतु आधा दर्जन से अधिक अतिथियों को इस बात का एहसास नहीं था कि वे लोग अमेरिकी औद्योगिक इतिहास की सबसे महत्वपूर्ण घटना देखने जा रहे थे।

जे. एडवर्ड सिमन्स और चार्ल्स स्टीवर्ट स्मिथ के हृदय कृतज्ञता से भरे थे क्योंकि जब वे हाल ही में पिट्सबर्ग गए थे तो चार्ल्स एम. श्वाब ने उदारतापूर्वक मेहमाननवाज़ी की थी और उनका अद्भुत अतिथि सत्कार किया था।

सिमन्स और स्मिथ ने अड़तीस साल के श्वाब से पूर्वी बैंकिंग सोसाइटी का परिचय करवाने के लिए इस डिनर का आयोजन किया था। परंतु उन्हें आशा नहीं थी कि वे इस समारोह में हंगामा खड़ा कर देंगे। उन्होंने उन्हें चेतावनी दे दी थी कि न्यूयॉर्क के लोग भाषण की कला को पसंद नहीं करेंगे और उनसे प्रभावित नहीं होंगे और यदि वे स्टिलमैन, हैरीमैन और वॉल्डरबिट जैसे श्रोताओं को बोर नहीं करना चाहते तो बेहतर होगा कि वे अपने भाषण को पंद्रह या बीस मिनट तक सीमित रखें और फिर अपनी बात को ख़त्म कर दें।

जॉन पियरपॉन्ट मॉर्गन अपने उच्च पद के कारण श्वाब की दाईं तरफ़ बैठे हुए थे। वे भी इस समारोह में सिर्फ़ कुछ देर तक ही ठहरने वाले थे। और जहाँ तक प्रेस और जनता का सवाल था, पूरा मामला इतना महत्वहीन था कि अगले दिन इस समारोह का ज़िक्र किसी भी अख़बार में नहीं छपा।

दोनों मेज़बानों और उनके प्रख्यात अतिथियों ने अच्छी तरह से डिनर किया। बीच में बहुत कम चर्चा हुई और जितनी हुई वह भी तनाव के माहौल में हुई। बहुत कम बैंकर और ब्रोकर श्वाब से मिले थे, जिसका करियर मॉनोन्गाहेला के किनारे पर परवान चढ़ा था और उसे कोई भी अतिथि ठीक से नहीं जानता था। परंतु शाम ख़त्म होने से पहले उन सभी – और मनी मास्टर मॉर्गन – के पैरों तले ज़मीन खिसक गई और बिलियन डॉलर के युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉरपोरेशन का बीज बोया गया।

इतिहास के लिहाज़ से शायद यह दुर्भाग्यपूर्ण है कि

उस डिनर में चार्ल्स श्वाब के दिए हुए भाषण का कोई रिकॉर्ड नहीं है।

शायद यह एक "घरेलू" भाषण होगा जिसमें ग्रामर की कई ग़लतियाँ होंगी (क्योंकि श्वाब भाषा की शुद्धता पर ज़्यादा ध्यान नहीं देते थे) और उस भाषण में सूक्तियाँ और चुटकुले भी होंगे। परंतु इनके अलावा उसमें एक प्रबल शक्ति थी जिसका उन पाँच बिलियन डॉलर के लगभग की संपत्ति वाले श्रोताओं पर अविस्मरणीय प्रभाव पड़ा। जब यह नब्बे मिनट का भाषण समाप्त हुआ और जब श्रोता इसके जादू के कारण अब भी मंत्रमुग्ध थे तो मॉर्गन वक्ता को एक खिड़की के पास अलग ले गए जहाँ चौखट पर बैठकर और पैरों को नीचे लटकाकर उन्होंने एक घंटे तक चर्चा की।

श्वाब के व्यक्तित्व का जादू पूरी शक्ति से काम कर रहा था परंतु इससे भी अधिक महत्वपूर्ण और अधिक स्थाई वह पूर्ण और स्पष्ट प्रोग्राम था जो उन्होंने स्टील के विस्तार के लिए प्रस्तुत किया था। कई और लोगों ने मॉर्गन की रुचि जगाने की कोशिश की थी कि वे स्टील के लिए भी उसी तरह का ट्रस्ट बनाएँ जिस तरह बिस्किट, वायर और हूप, शकर, रबर, व्हिस्की, तेल या च्युइंग गम के लिए बना था। जॉन डब्ल्यू. गेट्स नाम के गैम्बलर ने भी इसका प्रस्ताव रखा था, परंतु मॉर्गन को उस पर भरोसा नहीं था। बिल और जिम मूर जो शिकागो में स्टॉक जॉबर थे और जो एक मैच ट्रस्ट और क्रैकर कॉरपोरेशन बना चुके थे, उन्होंने भी इसका प्रस्ताव रखा था परंतु वे भी असफल हुए थे। देहात के वकील अल्बर्ट एच. गैरी भी यही चाहते

थे, परंतु वे इतने बड़े नहीं थे कि उनकी बातों का प्रभाव पड़े। सिर्फ़ श्वाब की वाकपटुता ही जे. पी. मॉर्गन को उन ऊँचाइयों तक ले जा सकी जहाँ से वे यह देख पाए कि इस साहसिक आर्थिक कार्य के कितने ज़बर्दस्त परिणाम निकलेंगे, हालाँकि आसानी से पैसे कमाने वाले लोगों की नज़र में यह विचार एक पागलपन भरा सपना ही था।

आर्थिक चुंबकीयता एक पीढ़ी पहले शुरु हुई थी और इसने स्टील जगत में हज़ारों छोटी और कई मामलों में अक्षमता से चलाई जा रही कंपनियों को बड़े और प्रतियोगिता से धराशायी हो चुके कॉरपोरेशनों में तब्दील किया था। और यह हँसमुख बिज़नेस पाइरेट जॉन डब्ल्यू. गेट्स के द्वारा खोजी गई तकनीकों से संभव हुआ था। छोटी कंपनियों की शृँखला से गेट्स पहले ही अमेरिकन स्टील एंड वायर कंपनी बना चुके थे और मॉर्गन के साथ मिलकर उन्होंने फ़ेडरल स्टील कंपनी बना ली थी।

परंतु अगर इनकी तुलना एन्ड्रयू कारनेगी के विशालकाय ट्रस्ट से की जाए जिसके 53 स्वामी और संचालक थे तो यह सारी कंपनियाँ और कॉरपोरेशन बौने थे। चाहे वे कितनी ही एकता का परिचय दे दें, परंतु वे सब मिलकर भी कारनेगी के साम्राज्य में सुरंग नहीं लगा सकते थे और मॉर्गन यह बात जानते थे।

कारनेगी भी यह बात जानते थे। स्किबो कैसल की शानदार ऊँचाइयों से उन्होंने पहले तो रोचकता से और बाद में चिढ़कर देखा कि मॉर्गन की छोटी कंपनियाँ उनके बिज़नेस में किस तरह प्रवेश कर रही हैं। जब यह प्रयास

अधिक साहसिक हुए तो कारनेगी क्रोधित हो गए और उन्होंने प्रतिशोध लेना शुरू कर दिया। उन्होंने यह फ़ैसला किया कि वे अपने प्रतियोगियों की हर मिल को डुप्लीकेट करेंगे। अब तक उन्होंने वायर, पाइप, हूप या शीट में कोई रुचि नहीं दिखाई थी। इसके बजाय वे इतने में ही संतुष्ट थे कि वे इस तरह की कंपनियों को कच्चा स्टील बेचा करते थे और उन्हें इसे अपने मनचाहे आकार में ढालने देते थे। परंतु अब अपने प्रमुख और योग्य लेफ़्टिनेंट श्वाब के सहयोग से वे अपने दुश्मनों को बर्बाद करने की योजना बना रहे थे।

चार्ल्स एम. श्वाब के भाषण में मॉर्गन को एकता की समस्या का जवाब मिल गया। कारनेगी के बिना बना कोई भी ट्रस्ट – जिसके पास सबसे बड़ी स्टील कंपनी थी – दरअसल ट्रस्ट कहा ही नहीं जा सकता। जैसा एक लेखक ने कहा यह ऐसा नींबू का शर्बत होगा जिसमें नींबू ही न हो।

12 दिसंबर, 1900 की रात को श्वाब के भाषण में निश्चित रुप से यह संकेत था, हालाँकि इस बात का कोई दावा या वादा नहीं किया गया था कि विशालकाय कारनेगी साम्राज्य मॉर्गन के टेन्ट में लाया जा सकता है। श्वाब ने स्टील के भविष्य के बारे में चर्चा की और एक ऐसा सिस्टम बनाने पर ज़ोर दिया जिसमें सक्षमता हो, विशेषज्ञता हो, असफल मिलों की तालाबंदी हो और सफल वस्तुओं पर प्रयास की एकाग्रता हो, खनिज के आवागमन में बचत हो, ओवरहेड और प्रशासनिक मदों में बचत हो और विदेशी बाज़ार में सफल प्रवेश हो।

यही नहीं, उन्होंने इन लोगों को यह भी बताया कि

उनकी पारंपरिक पाइरेसी में ग़लतियाँ कहाँ हो रही हैं। उन्होंने ऐसा संकेत किया कि उनके बिज़नेस का वर्तमान लक्ष्य मोनोपॉली बनाना, क़ीमतें बढ़ाना और इस पूरी प्रक्रिया में ख़ुद को मोटे-मोटे डिविडेंड देना था। श्वाब ने रोचक अंदाज़ में इस सिस्टम की आलोचना की। उन्होंने अपने श्रोताओं को यह बताया कि इस तरह की नीति में दूरदर्शिता नहीं है और इसका कारण यह है कि यह बाज़ार को एक ऐसे युग में संकुचित कर रही थी जिसमें हर तरफ़ विस्तार का बोलबाला था। उन्होंने यह दावा किया कि स्टील की क़ीमत कम करने से बाज़ार का विस्तार होगा, स्टील के अधिक उपयोग खोजे जाएँगे और विश्व के व्यापार का एक बड़ा हिस्सा उनकी झोली में आ जाएगा। दरअसल, हालाँकि श्वाब को यह बात पता नहीं थी, परंतु श्वाब आधुनिक मास-प्रॉडक्शन के मसीहा थे।

युनिवर्सिटी क्लब का डिनर समाप्त हुआ। मॉर्गन अपने घर लौट गए और श्वाब की सुनहरी भविष्यवाणी के बारे में सोचते रहे। श्वाब वापस पिट्सबर्ग लौट गए जहाँ वे एन्ड्रयू कारनेगी का स्टील बिज़नेस चला रहे थे। गैरी और बाक़ी लोग अपने स्टॉक टिकर्स के पास वापस लौट गए जहाँ वे अगले क़दम का इंतज़ार करने लगे।

इसमें ज़्यादा वक़्त नहीं लगा। श्वाब ने उनके सामने तर्कों का जो भोज रखा था, उसे पचाने में मॉर्गन को एक सप्ताह लगा। उन्होंने अपने आपको पूरी तरह से आश्वस्त कर लिया कि इसका परिणाम आर्थिक अपच नहीं होगी। उन्होंने श्वाब को बुलवाया- और उन्होंने पाया कि वह युवक ज़रा संकोची था। श्वाब ने संकेत किया कि कारनेगी इस

बात को पसंद नहीं करेंगे कि उनकी कंपनी का विश्वसनीय प्रेसिडेंट वॉल स्ट्रीट के सम्राट के साथ मुलाक़ात कर रहा है, जबकि कारनेगी ने यह क़सम खाई थी कि वे वॉल स्ट्रीट पर कभी क़दम नहीं रखेंगे। फिर जॉन डब्ल्यू. गेट्स नाम के बिचौलिए ने यह सुझाव दिया कि अगर श्वाब फिलाडेल्फिया में बेलेव्यू होटल में रहें तो जे. पी. मॉर्गन भी उसी समय उस होटल में रहेंगे। जब श्वाब आए तो मॉर्गन दुर्भाग्य से न्यूयॉर्क के अपने घर में बीमार थे और इसलिए उनके प्रबल आग्रह पर श्वाब न्यूयॉर्क गए और उस आर्थिक दिग्गज की लाइब्रेरी में उन दोनों की मुलाक़ात हुई।

कुछ आर्थिक इतिहासकारों का विश्वास है कि इस नाटक की शुरुआत से लेकर अंत तक मंच के निर्देशक एन्ड्रयू कारनेगी थे। वे यह मानते हैं कि श्वाब के डिनर से लेकर उनका प्रसिद्ध भाषण, श्वाब और मॉर्गन की रविवार रात की मुलाक़ात तक की सारी घटनाएँ चतुर स्कॉट कारनेगी के दिमाग़ की उपज थीं। परंतु सच्चाई इससे बिलकुल उलटी थी। जब श्वाब को इस सौदे को अंतिम रूप देने के लिए बुलाया गया तो वे यह भी नहीं जानते थे कि “लिटिल बॉस” एन्ड्रयू कारनेगी इसे मानेंगे भी या नहीं, वे बेचने के प्रस्ताव के बारे में सोचेंगे भी या नहीं, ख़ासकर उन लोगों को जिनसे वे बुरी तरह से चिढ़ते थे। परंतु श्वाब उस मुलाक़ात में अपने साथ अपनी ही लिखाई में कॉपर-प्लेट के आँकड़ों की छह शीट लेकर गए, जिनमें यह लिखा हुआ था कि इस नए ट्रस्ट की हर स्टील कंपनी का आर्थिक मूल्य और उसकी संभावित आर्थिक कमाई की क्षमता क्या थी।

चार लोग उन आँकड़ों का विश्लेषण करते हुए पूरी रात बैठे रहे। ज़ाहिर है कि इनमें सबसे प्रमुख व्यक्ति मॉर्गन थे जिनका धन के दैवी अधिकार में दृढ़ विश्वास था। उनके साथ उनका अभिजात्य पार्टनर रॉबर्ट बेकन था जो एक विद्वान और सुसंस्कृत व्यक्ति था। तीसरा था जॉन डब्ल्यू. गेट्स जिसे मॉर्गन एक गैम्बलर होने के कारण छोटा समझते थे और उसे एक औज़ार की तरह इस्तेमाल करते थे। चौथे खुद श्वाब थे जो स्टील बनाने और बेचने की प्रक्रियाओं के बारे में उस समय जीवित किसी भी समूह से अधिक जानते थे। पूरी चर्चा में पिट्सबर्ग के इस आदमी के आँकड़ों के बारे में कोई सवाल नहीं किया गया। अगर उन्होंने कह दिया कि किसी कंपनी का मूल्य इतना था तो उस कंपनी का मूल्य उतना ही था, न उससे अधिक न उससे कम। उन्होंने इस बात पर ज़ोर दिया कि इस ट्रस्ट में केवल वही कंपनियाँ रहें जिनका नाम उन्होंने लिखा था। उन्होंने एक ऐसे कॉरपोरेशन की रचना की थी जिसमें कोई डुप्लीकेशन नहीं होगा और उन मित्रों के लालच की संतुष्टि भी नहीं होगी जो अपनी कंपनियों के बोझ को मॉर्गन के विशाल कंधों पर उतारना चाहते होंगे।

जब सुबह हुई तो मॉर्गन उठे और उन्होंने अपनी कमर सीधी की। केवल एक ही सवाल रह गया था।

“क्या आपको लगता है कि आप एन्ड्रयू कारनेगी को बेचने के लिए राज़ी कर सकते हैं?” उन्होंने पूछा।

श्वाब ने उत्तर दिया, “मैं कोशिश करूँगा।”

"अगर आप उन्हें बेचने के लिए राज़ी कर लें तो मैं ख़रीद लूँगा," मॉर्गन ने जवाब दिया।

यहाँ तक सब कुछ ठीक था। परंतु क्या कारनेगी बेचेंगे? और अगर बेचेंगे तो वे बदले में कितनी रक़म माँगेंगे? (श्वाब का अनुमान था लगभग 320,000,000 डॉलर; और वे यह रक़म किस रूप में चाहेंगे? कॉमन या प्रिफ़र्ड स्टॉक के रूप में? बॉन्ड के रूप में? नक़द? कोई भी एक बिलियन डॉलर का 32 प्रतिशत नक़द में नहीं दे सकता था।

जनवरी में वेस्टचेस्टर में सेंट एन्ड्रयूज़ लिंक्स में एक गोल्फ़ गेम चल रहा था और एन्ड्रयू ठंड से बचने के लिए स्वेटर पहने हुए थे और चार्ली लगातार बोल रहे थे ताकि कारनेगी का हौसला बुलंद रहे। परंतु तब तक बिज़नेस के बारे में एक शब्द भी नहीं बोला गया जब तक कि वे दोनों कारनेगी कॉटेज की आरामदेह गर्मी में नहीं बैठ गए। फिर उसी वाकपटुता के साथ जिससे उन्होंने युनिवर्सिटी क्लब के अस्सी करोड़पतियों को मंत्रमुग्ध किया था, श्वाब ने आराम से रिटायर होने के सुनहरे सपने बताए और उस बूढ़े आदमी की सामाजिक इच्छाओं को संतुष्ट करने के लिए करोड़ों–अरबों का ज़िक्र किया। कारनेगी ने जवाब में काग़ज़ के एक टुकड़े पर एक रक़म लिखकर श्वाब को थमा दी और कहा, "ठीक है, हम इतने में बेच देंगे।"

आँकड़ा लगभग 400,000,000 डॉलर था और अगर श्वाब के द्वारा अनुमानित 320,000,000 डॉलर के आँकड़े को मूलभूत आँकड़ा माना जाए तो इसमें पिछले दो सालों

में पूँजी मूल्य में हुई वृद्धि के रूप में 80,000,000 जोड़ दिए गए थे।

बाद में, ट्रांसअटलांटिक लाइनर के डेक पर खड़े होकर कारनेगी ने मॉर्गन से अफ़सोस से कहा, “काश मैंने आपसे 100,000,000 डॉलर ज़्यादा माँगे होते!”

“अगर आपने माँगे होते तो आपको वह मिल गए होते,” मॉर्गन ने उन्हें ख़ुश होकर बताया।

इस बात से काफ़ी सनसनी फैली। एक ब्रिटिश संवाददाता ने तार दिया कि विदेशी स्टील जगत इस दैत्याकार ट्रस्ट से “स्तंभित” है। येल के प्रेसिडेंट हैडली ने घोषणा की कि अगर देश में ट्रस्ट बनाने संबंधी नियम नहीं बनाए गए तो “अगले पच्चीस सालों में वॉशिंगटन में एक सम्राट” शासन करेगा। परंतु योग्य स्टॉक विशेषज्ञ कीन ने नए स्टॉक को जनता को इतनी योग्यता से बेचा कि सारा का सारा पानी – कई लोगों का अनुमान था 600,000,000 डॉलर – पलक झपकते ही सोख लिया गया। कारनेगी के पास करोड़ों डॉलर थे और मॉर्गन सिंडीकेट के पास “कष्ट उठाने” के एवज़ में 62,000,000 थे और गेट्स से लेकर गैरी तक सभी के पास करोड़ों डॉलर थे।

***

अड़तीस साल के श्वाब को भी अपना पुरस्कार मिला। वे इस नए कॉरपोरेशन के प्रेसिडेंट बन गए और 1930 तक इस पर नियंत्रण करते रहे।

## अमीरी विचार से शुरू होती है

आपने अभी जो नाटकीय कहानी पढ़ी है वह उस तरीक़े का आदर्श उदाहरण है जिसके द्वारा इच्छा अपने भौतिक समतुल्य में रुपांतरित की जा सकती है।

यह दैत्याकार कॉरपोरेशन एक इंसान के दिमाग़ में पैदा हुआ था। वह योजना जिसके द्वारा संगठन में ऐसी स्टील मिलें शामिल की गईं जिनसे इसे आर्थिक स्थिरता मिली वह भी एक ही इंसान के दिमाग़ की उपज थी। उसकी आस्था, उसकी इच्छा, उसकी कल्पना, उसकी लगन वे सच्चे तत्व थे जिनकी वजह से युनाइटेड स्टेट्स स्टील का निर्माण हुआ। एक बार क़ानूनी रुप से अस्तित्व में आ जाने के बाद कॉरपोरेशन ने जितनी स्टील मिलों और यांत्रिक उपकरणों को हासिल किया वे सब इतने महत्वपूर्ण नहीं थे। परंतु सावधानीपूर्वक किए गए विश्लेषण से यह तथ्य पता चलेगा कि कॉरपोरेशन द्वारा हासिल की गई प्रॉपर्टी का अनुमानित मूल्य लगभग छह सौ मिलियन डॉलर बढ़ गया और इसका कारण सिर्फ़ इतना सा था कि सारी प्रॉपर्टी एक ही मैनेजमेंट के नियंत्रण में आ गई थी।

दूसरे शब्दों में चार्ल्स एम. श्वाब का विचार और आस्था, जिसके द्वारा उसने जे. पी. मॉर्गन और अन्य लोगों के सामने अपना विचार प्रकट किया, का बाज़ार मूल्य 600,000,000 डॉलर का लाभ था। एक विचार के लिए यह छोटी रक़म नहीं है!

यूनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉरपोरेशन समृद्ध हुआ और अमेरिका के सबसे अमीर और सशक्त कॉरपोरेशन्स में से एक बना। इसमें हज़ारों लोग काम करते थे, इसमें स्टील के नए प्रयोगों को विकसित किया गया और इस तरह इसने यह सिद्ध किया कि श्वाब के उस विचार में सचमुच दम था जिसका लाभ 600,000,000 डॉलर था।

अमीरी विचार के रूप में शुरू होती है!

धनराशि की सीमा उस व्यक्ति द्वारा निर्धारित की जाती है जिसके दिमाग़ में यह विचार आता है। आस्था सीमाओं को हटा देती है। जब आप जीवन से अपनी मनचाही वस्तु के लिए क़ीमत का सौदा करें तो इस बात को ज़रूर याद रखें।

• • •

# 4

# आत्मसुझाव

## अवचेतन मस्तिष्क को प्रभावित करने का तरीक़ा ***अमीरी की दिशा में तीसरा क़दम***

आत्मसुझाव की श्रेणी में वे सारे सुझाव और स्वयं को दिए गए वे सारे उद्दीपन आते हैं जो हमारी पाँचों इंद्रियों के माध्यम से हमारे मस्तिष्क तक पहुँचते हैं। दूसरी तरह से कहा जाए तो आत्मसुझाव स्वयं को दिया गया सुझाव है। यह अवचेतन मस्तिष्क और चेतन मस्तिष्क के बीच संवाद का प्रमुख माध्यम है।

आप अपने जिन प्रबल विचारों को चेतन मस्तिष्क में रहने की *अनुमति देते हैं* (चाहे वे विचार नकारात्मक हों या सकारात्मक, इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता) वे आत्मसुझाव के सिद्धांत के द्वारा अपने आप अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँचते हैं और इसे प्रभावित करते हैं।

प्रकृति ने इंसान को इस तरह से बनाया है कि वह अपने अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँच रहे विचारों पर पूरा नियंत्रण रख सके। हालाँकि इस बात का यह अर्थ नहीं है कि इंसान हमेशा इस नियंत्रण का प्रयोग करता है।

ज़्यादातर मामलों में वह इस नियंत्रण का इस्तेमाल नहीं करता, जिससे यह स्पष्ट होता है कि इतने सारे लोग जीवन भर ग़रीब क्यों बने रहते हैं।

याद कीजिए यह कहा गया है कि अवचेतन मस्तिष्क एक बगीचे की तरह होता है जिसमें अगर बेहतर फ़सलों के बीज न बोए गए तो अनुपयोगी पौधे प्रचुरता में उग आएँगे। आत्मसुझाव नियंत्रण की वह एजेंसी है जिसके द्वारा इंसान अपने अवचेतन मस्तिष्क के इस बगीचे में सकारात्मक और रचनात्मक प्रकृति के बीज बोता है या फिर वह इसकी सही देखभाल नहीं करता और नकारात्मक और विध्वंसात्मक प्रकृति के विचारों को इस बगीचे में अंदर चले आने की अनुमति देता है।

## धन को अपने हाथों में देखिए और महसूस कीजिए

इच्छा वाले अध्याय में जो छह क़दम दिए गए हैं उनके सबसे अंतिम क़दम में आपको यह निर्देश दिया गया है कि आप हर दिन दो बार धन की इच्छा के अपने लिखे हुए वक्तव्य को ज़ोर से पढ़ें, और यह कल्पना करें और अनुभव करें जैसे वह धन आपके पास है और आप उसके स्वामी हैं! इन निर्देशों का पालन जब आप पूर्ण आस्था की भावना से करते हैं तो आप अपनी इच्छित वस्तु को सीधे अपने अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँचाते हैं। इस तरीक़े को बार-बार दोहराने से आप अपने आप विचारों की ऐसी आदतें

डाल लेते हैं जो आपकी इस बात में मदद करती हैं कि आप अपनी इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में बदलने के लिए सही प्रयास करें।

अध्याय दो में बताए गए छह क़दमों की तरफ़ लौटें और आगे बढ़ने से पहले उन्हें दुबारा, सावधानी से दुबारा पढ़ें। फिर (जब आप इस तक पहुँचें) आप बहुत सावधानी से उन चार निर्देशों को पढ़ें जो आपके "मास्टर माइंड" समूह के संगठन के बारे में दिए गए हैं, जिनका वर्णन सुव्यवस्थित योजना वाले अध्याय में है। आत्मसुझाव के बारे में दिए गए इन दोनों तरह के निर्देशों की तुलना करने पर आप यह जान जाएँगे कि इन निर्देशों में आत्मसुझाव के सिद्धांत पर अमल करना शामिल है।

इसलिए अपनी इच्छा के वक्तव्य को ज़ोर से पढ़ते समय याद रखें (जिसके द्वारा आप "धन की चेतना" विकसित करने का प्रयास कर रहे हैं) कि सिर्फ़ शब्दों को पढ़ने से ही काम नहीं चलेगा– जब तक कि आपके शब्दों में प्रबल भावना या प्रबल इच्छा न हो। आपका अवचेतन मस्तिष्क उन्हीं विचारों को पहचानता है और उन्हीं के अनुसार काम करता है जिनमें प्रबल भावना और प्रबल इच्छा होती है।

यह इतना महत्वपूर्ण तथ्य है कि इसे हर अध्याय में दोहराया जाना चाहिए क्योंकि इस समझ का अभाव ही वह प्रमुख कारण है जिसकी वजह से आत्मसुझाव के सिद्धांत का पालन करने वाले अधिकांश लोगों को इसके अपेक्षित परिणाम नहीं मिल पाते।

साधारण, भावरहित शब्द अवचेतन मस्तिष्क को प्रभावित नहीं करते। आपको तब तक अच्छे परिणाम नहीं मिलेंगे जब तक कि आप यह न सीख जाएँ कि आस्था और भावना के साथ किस तरह से शब्दों या विचारों को अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँचाया जाए।

जब आप पहली बार ऐसा करने की कोशिश करेंगे तो ऐसा हो सकता है कि आप अपनी भावनाओं को नियंत्रित न कर पाएँ या इन्हें सही तरह से अभिव्यक्त न कर पाएँ। अगर ऐसा होता है तो हताश न हों। याद रखें, इस तरह की कोई संभावना नहीं है कि बिना कुछ दिए कुछ मिलेगा। अगर आपकी इच्छा भी हो तो भी आप धोखा नहीं दे सकते। अपने अवचेतन मस्तिष्क को प्रभावित करने की सामर्थ्य हासिल करने के लिए आपको क़ीमत चुकानी पड़ती है। और वह क़ीमत है यहाँ पर दिए गए सिद्धांतों का अनुसरण करने की लगन। आप इससे कम क़ीमत पर इस सामर्थ्य या योग्यता को विकसित नहीं कर सकते। आप और केवल आपको ही यह फ़ैसला करना है कि आप जिस पुरस्कार के लिए प्रयास कर रहे हैं (“धन की चेतना”) वह प्रयास इतना बड़ा है या नहीं जिसकी इतनी क़ीमत चुकाई जाए।

आत्मसुझाव के सिद्धांत का प्रयोग करने की आपकी योग्यता बहुत हद तक इच्छा पर एकाग्रचित्त होने की आपकी क्षमता पर निर्भर करेगी जब तक कि यह इच्छा धधकती हुई आग की तरह प्रबल न हो जाए।

## आपकी एकाग्रता की शक्तियों को किस तरह प्रबल किया जाए?

जब आप दूसरे अध्याय में दिए गए छह क़दमों से संबंधित निर्देशों का अनुसरण करना शुरू करें तो यह आवश्यक है कि आप एकाग्रता के सिद्धांत का प्रयोग करें।

यहाँ पर आपको यह सुझाव दिया जाता है कि आप किस तरह एकाग्रता का अधिक प्रभावी प्रयोग करें। जब आप इन छह क़दमों के पहले क़दम का प्रयोग शुरू करें जो आपको निर्देश देता है कि आप “अपने मस्तिष्क में वह धनराशि निर्धारित करें जो आप चाहते हैं” तो अपने विचारों को उस निश्चित धनराशि पर एकाग्र कर लें। अपनी आँखें बंद करके अपना पूरा ध्यान लगाएँ जब तक कि आप उस धनराशि को भौतिक रूप में सचमुच न देख लें। हर दिन कम से कम एक बार ऐसा करें। जब आप यह करें तो उस अध्याय में दिए गए निर्देशों का अनुसरण करें और अपने आपको सचमुच उतनी धनराशि के स्वामी के रूप में देखें।

यहाँ पर एक अत्यंत महत्वपूर्ण तथ्य बताया जा रहा है– अवचेतन मस्तिष्क उन निर्देशों को स्वीकार करता है जो पूरी आस्था की भावना के साथ दिए जाते हैं और उन आदेशों पर कार्य करता है। हालाँकि अक्सर इन आदेशों को *बार–बार* दोहराना पड़ता है और तभी अवचेतन मस्तिष्क उन आदेशों पर पालन करता है। इस वक्तव्य का अनुसरण करते हुए इस संभावना पर विचार करें कि आप अपने

अवचेतन मस्तिष्क के साथ एक पूरी तरह उचित “धोखा” कर रहे हैं और आप इसे विश्वास दिला रहे हैं *क्योंकि आपको यह विश्वास* है कि जिस धनराशि की आप कल्पना कर रहे हैं वह आपका इंतज़ार कर रही है। और अब यह आपके अवचेतन मस्तिष्क का काम है कि वह आपको उस धनराशि को हासिल करने के व्यावहारिक तरीक़े सुझाए जिस पर आपका अधिकार है।

पूर्व के पैरेग्राफ़ में सुझाए गए विचार को अपनी कल्पना तक पहुँचा दें। इसके बाद यह देखें कि आपकी कल्पना आपकी इच्छा के रूपांतरण के द्वारा पैसे कमाने के व्यावहारिक तरीक़े सुझाने के लिए क्या कर सकती है या क्या करेगी।

किसी निश्चित योजना का इंतज़ार न करें जिसके द्वारा आप अपनी सेवाओं या वस्तुओं के बदले में अपनी इच्छित धनराशि हासिल करना चाहते हैं। बल्कि तत्काल अपने आपको उस धनराशि के स्वामी के रूप में देखने लगें और इस दौरान यह माँग करें और यह विश्वास रखें कि आपका अवचेतन मस्तिष्क आपको वह योजना या योजनाएँ सुझा देगा जिसकी या जिनकी आपको ज़रूरत है। इन योजनाओं के बारे में सतर्क रहें और जब वे प्रकट हों तो उन पर तत्काल कार्य करना शुरू कर दें। जब यह योजनाएँ आएँगी तो शायद वे आपके मस्तिष्क में छठी इंद्रिय के द्वारा “प्रेरणा” के रूप में “कौंधेंगी”। इनका सम्मान करें और जैसे ही आपको यह प्राप्त हों इन पर काम करना शुरू कर दें।

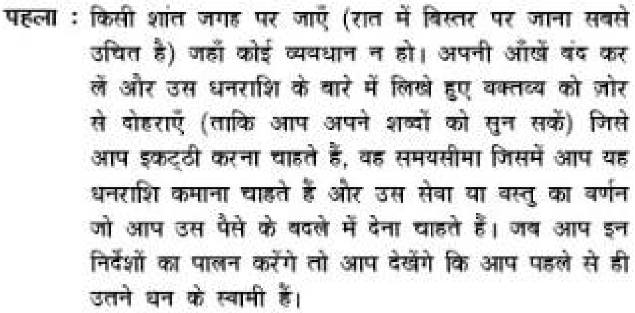
छह क़दमों में से चौथे क़दम में आपको यह निर्देश

दिया गया है कि आप "अपनी इच्छा को हक़ीक़त में बदलने के लिए एक निश्चित योजना बनाएँ और तत्काल इस योजना को कार्यरूप में बदलना शुरू कर दें।" आपको इस निर्देश का अनुसरण पूर्व के पैरेग्राफ़ में बताए हुए तरीक़े से करना है। आप जब इच्छा के रूपांतरण के द्वारा धन कमाने की योजना बनाएँ तो अपने "तर्क" पर विश्वास न करें। आपकी तार्किक क्षमता आलसी हो सकती है और अगर आप इस पर पूरी तरह निर्भर होते हैं तो यह आपको निराश कर सकती है।

जब आप उस धनराशि को सचमुच कल्पना में देखें जिसके आप स्वामी बनना चाहते हैं तो बंद आँखों से *अपने आपको वह सेवा या वस्तु देते हुए देखें जो आप इस धन के बदले में देना चाहते हैं।* यह अत्यंत महत्वपूर्ण है!

## आपके अवचेतन मस्तिष्क को प्रेरित करने के छह क़दम

दूसरे अध्याय में दिए गए छह क़दमों के संबंध में दिए गए निर्देशों को अब संक्षेप में दिया जाएगा और इस अध्याय में दिए गए सिद्धांतों के साथ जोड़कर इस तरह से बताया जाएगा :



**पहला :** किसी शांत जगह पर जाएँ (रात में बिस्तर पर जाना सबसे उचित है) जहाँ कोई व्यवधान न हो। अपनी आँखें बंद कर लें और उस धनराशि के बारे में लिखे हुए वक्तव्य को ज़ोर से दोहराएँ (ताकि आप अपने शब्दों को सुन सकें) जिसे आप इकट्ठी करना चाहते हैं, वह समयसीमा जिसमें आप यह धनराशि कमाना चाहते हैं और उस सेवा या वस्तु का वर्णन जो आप उस पैसे के बदले में देना चाहते हैं। जब आप इन निर्देशों का पालन करेंगे तो आप देखेंगे कि आप पहले से ही उतने धन के स्वामी हैं।

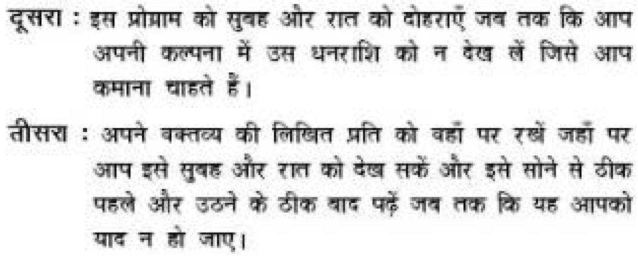
*उदाहरण के तौर पर*– मान लीजिए कि आप आज से पाँच साल बाद पहली जनवरी तक 50,000 डॉलर कमाना चाहते हैं और आप इस धन के बदले में सेल्समैन के रूप में अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ देना चाहते हैं। आपके लक्ष्य का लिखित वक्तव्य नीचे दिए हुए वक्तव्य की तरह होना चाहिए :

“1 जनवरी, 20.. तक मेरे पास 50,000 डॉलर होंगे जो इस दौरान मेरे पास समय–समय पर विविध मात्रा में आएँगे।

“इस पैसे के एवज़ में मैं .......... (यहाँ पर उस सेवा या वस्तु का नाम लिख दें जिसे आप बेचना चाहते हैं) के सेल्समैन के रूप में अपनी सर्वश्रेष्ठ क्षमता से सेवाएँ दूँगा, अधिकतम संभव मात्रा और अधिकतम गुणवत्ता दूँगा।

“मुझे विश्वास है कि मेरे पास इतना पैसा होगा। मेरी आस्था इतनी दृढ़ है कि मैं इस धन को अपनी आँखों के सामने अभी देख सकता हूँ। मैं इसे अपने हाथों से छू सकता हूँ। यह मेरा इंतज़ार कर रहा है कि यह मेरे पास आए और उस अनुपात में आए जिस अनुपात में मैं अपनी सेवाएँ दूँगा। मैं उस योजना का इंतज़ार कर रहा हूँ जिसके द्वारा मैं इतना

धन कमा सकूँ और जब मुझे वह योजना मिलेगी तो मैं उस पर अमल करना शुरू कर दूँगा।”



दूसरा : इस प्रोग्राम को सुबह और रात को दोहराएं जब तक कि आप अपनी कल्पना में उस धनराशि को न देख लें जिसे आप कमाना चाहते हैं।

तीसरा : अपने वक्तव्य की लिखित प्रति को वहाँ पर रखें जहाँ पर आप इसे सुबह और रात को देख सकें और इसे सोने से ठीक पहले और उठने के ठीक बाद पढ़ें जब तक कि यह आपको याद न हो जाए।

जब आप इन निर्देशों का पालन करें तो याद रखें कि आप आत्मसुझाव के सिद्धांत का पालन कर रहे हैं और इसका लक्ष्य है आपके अवचेतन मस्तिष्क को आदेश देना। यह भी याद रखें कि आपका अवचेतन मस्तिष्क केवल उन्हीं निर्देशों के अनुरूप काम करेगा जो “भावना” के साथ इस तक पहुँचाए जाएँगे। आस्था सभी भावनाओं में प्रबलतम और सबसे रचनात्मक भावना है। आस्था के अध्याय में दिए गए निर्देशों का अनुसरण करें।

पहले तो यह निर्देश अव्यावहारिक या अमूर्त लग सकते हैं। इस बात से परेशान न हों। चाहे वे शुरुआत में आपको कितने ही अव्यावहारिक या अमूर्त लगें परंतु आप निर्देशों का पालन करते रहें। अगर *शब्दों से और कार्यों से* आप निर्देशों का पालन करते रहेंगे तो वह वक़्त जल्दी ही आएगा जब आपके सामने शक्ति का एक नया संसार खुल जाएगा।

## मानसिक शक्ति का रहस्य

सभी नए विचारों के प्रति शंका का भाव रखना इंसान के स्वभाव में है। परंतु अगर आप इन निर्देशों का पालन करेंगे तो आपकी शंका आस्था में बदल जाएगी और जल्दी ही यह आस्था पूर्ण आस्था में बदल जाएगी।

कई दार्शनिकों ने यह कहा है कि *इंसान इस धरती पर अपने भाग्य का निर्माता स्वयं* है परंतु उनमें से अधिकांश यह कहना भूल गए हैं कि वह अपने भाग्य का निर्माता क्यों है। इस अध्याय में यह अच्छी तरह से समझाया गया है कि इंसान अपने भाग्य का, ख़ासकर आर्थिक भाग्य का निर्माता किस तरह बन सकता है। इंसान स्वयं का और अपने आस-पास के माहौल का निर्माता बन सकता है क्योंकि उसके पास अपने अवचेतन मस्तिष्क को प्रभावित करने की शक्ति है।

इच्छा को धन में रूपांतरित करने की तकनीक में आत्मसुझाव का प्रयोग शामिल है जिसके द्वारा इंसान अपने अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँच सकता है और उसे प्रभावित कर सकता है। बाक़ी के सिद्धांत सिर्फ़ औज़ार हैं जिनके द्वारा आत्मसुझाव का प्रयोग किया जाता है। इस विचार को अपने मस्तिष्क में रखें और आप हमेशा सचेत रहेंगे कि आत्मसुझाव आपकी भौतिक सफलता में कितना महत्वपूर्ण योगदान देता है और इस पुस्तक में बताए गए तरीक़ों से आत्मसुझाव की मदद से आप अपने प्रयासों से कितना अधिक धन कमा सकते हैं।

जब आप पूरी पुस्तक पढ़ लें तो आप दुबारा इस अध्याय पर लौटें और भावना और कार्य की दृष्टि से इस

निर्देश का अनुसरण करें :

*पूरे अध्याय को हर रात को एक बार ज़ोर से पढ़ें जब तक कि आपको यह पूरी तरह से विश्वास न हो जाए कि आत्मसुझाव का सिद्धांत दमदार है और यह आपके लिए वह सब हासिल कर सकता है जिसके बारे में दावा किया गया है। जब आप पढ़ें तो हर उस वाक्य को रेखांकित कर लें जिसने आपको प्रभावित किया है।*

इस निर्देश का पूरी तरह से पालन करें और यह बताएगा कि सफलता के सिद्धांतों को आप पूरी तरह कैसे समझ सकते हैं और उन्हें अपने जीवन में कैसे उतार सकते हैं।

• • •

**हर मुश्किल,**
**हर असफलता,**
**हर दुख में**
**इसके बराबर**
**या इससे बड़े**
**लाभ का बीज**
**छुपा होता है।**

# 5

# विशेषज्ञीय ज्ञान

## **व्यक्तिगत अनुभव या विचार *अमीरी की दिशा में चौथा क़दम***

ज्ञान दो तरह का होता है। एक है सामान्य ज्ञान, दूसरा है विशिष्ट ज्ञान। सामान्य ज्ञान चाहे कितनी भी मात्रा या विविधता में हो, धन के संग्रह में यह अधिक उपयोगी नहीं होता। इंसान की सभ्यता में सामान्य ज्ञान के जितने रूप हो सकते हैं, बड़े विश्वविद्यालयों में यह सभी रूप पाए जाते हैं। *ज़्यादातर प्रोफ़ेसरों के पास बहुत कम पैसा होता है।* ज्ञान देना उनकी विशेषज्ञता है, परंतु वे इस ज्ञान के संगठन (organization) या उपयोग के विशेषज्ञ नहीं होते।

ज्ञान से पैसा नहीं आता, जब तक कि धन के संग्रह का लक्ष्य न बनाया जाए और इस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए कार्य *की व्यावहारिक योजना बनाकर* इस ज्ञान को संगठित न किया जाए और बुद्धिमानीपूर्वक इसका प्रयोग न किया जाए। इस तथ्य की समझ का अभाव ही वह सबसे बड़ा कारण है जिसकी वजह से लाखों-करोड़ों लोग इस ग़लत धारणा में विश्वास रखते हैं कि “ज्ञान ही शक्ति

है।" ऐसी कोई बात नहीं है! ज्ञान केवल संभावित शक्ति है। यह शक्ति तभी बनता है जबकि इसे कार्य की निश्चित योजनाओं में संगठित किया जाए और किसी निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति के लिए इसका उपयोग किया जाए।

शिक्षा के सभी तंत्रों में "मिसिंग लिंक" या छूटी हुई कड़ी यही है कि शैक्षणिक संस्थाएँ अपने विद्यार्थियों को यह सिखाने में असफल रहती हैं कि ज्ञान के हासिल हो जाने के बाद वे अपने ज्ञान को संगठित कैसे करें और उसका उपयोग किस तरह करें।

कई लोग यह मानने की ग़लती करते हैं कि चूँकि हैनरी फ़ोर्ड बहुत कम समय के लिए स्कूल गए थे, इसलिए उनके पास "शिक्षा" कम थी। जो लोग यह ग़लती करते हैं वे दरअसल शिक्षा का सही अर्थ नहीं समझ पाए हैं। "एज्युकेशन" शब्द लेटिन शब्द "एज्युको" से बना है जिसका अर्थ है बाहर लाना या अंदर से विकसित करना।

यह ज़रूरी नहीं है कि वही व्यक्ति शिक्षित हो जिसके पास सामान्य या विशिष्ट ज्ञान की प्रचुरता हो। शिक्षित आदमी वह होता है जिसने अपने मस्तिष्क को इस तरह से विकसित कर लिया है कि वह जो चाहता है उसे हासिल कर सकता है और इस प्रक्रिया में वह दूसरों के अधिकारों का हनन नहीं करता।

## ''अज्ञानी" आदमी जो दौलतमंद बना

प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान शिकागो के एक अख़बार ने कुछ

संपादकीय छापे जिसमें अन्य बातों के अलावा इस बात का ज़िक्र भी था कि हैनरी फ़ोर्ड एक "अज्ञानी शांतिवादी" हैं। फ़ोर्ड ने इस वक्तव्य पर आपत्ति की और उस अख़बार के ख़िलाफ़ एक मुकदमा दायर कर दिया। जब मुकदमा कोर्ट में चला तो अख़बार के वकीलों ने अपनी बात को सही साबित करने के लिए फ़ोर्ड को गवाही के लिए बुलवाया ताकि जूरी के सामने यह साबित किया जा सके कि फ़ोर्ड अज्ञानी थे। वकीलों ने फ़ोर्ड से बहुत से सवाल किए जिनसे यह साबित हो सके कि हालाँकि उनके पास कार बनाने का विशिष्ट ज्ञान था, परंतु बाक़ी सभी मामलों में वे निपट अज्ञानी थे।

फ़ोर्ड से इस तरह के सवाल पूछे गए :

"बेनेडाइट अर्नोल्ड कौन थे?" और "1776 के विद्रोह से निबटने के लिए ब्रिटेन ने कितने सैनिकों को अमेरिका भेजा?" इस आख़िरी सवाल का फ़ोर्ड ने यह जवाब दिया, "मुझे ब्रिटेन द्वारा भेजे गए सैनिकों की निश्चित संख्या तो नहीं पता, परंतु मैंने सुना है कि जितने सैनिक वहाँ गए थे, उनमें से बहुत कम वापस लौटे।"

आख़िरकार फ़ोर्ड इस तरह के सवालों का जवाब देते-देते थक गए और उन्होंने एक अजीब से सवाल के जवाब में कटघरे में आगे की तरफ़ झुकते हुए विरोधी वकील की तरफ़ उँगली दिखाते हुए कहा, "आपके द्वारा पूछे गए इस मूर्खतापूर्ण सवाल का या आपने अब तक मुझसे जितने भी सवाल पूछे हैं, अगर मैं उन सवालों के जवाब सचमुच चाहूँ तो मेरी टेबल पर कई बटन लगे हुए

हैं और मैं सही बटन दबाकर अपनी सहायता के लिए ऐसे आदमियों को बुला सकता हूँ जो सही जवाब दे सकते हैं। मेरे पास ऐसे विशेषज्ञ मौजूद हैं जिनसे मैं जितने भी सवाल पूछूँगा उन्हें उन सबके जवाब मालूम हैं। अब क्या आप मेहरबानी करके मुझे बताएँगे कि जब मेरे आस-पास ऐसे लोग मौजूद हैं जो मेरे हर सवाल का जवाब दे सकते हैं तो मैं सिर्फ़ इन सवालों के जवाब मालूम करने के लिए अपने मस्तिष्क में ढेर सारे सामान्य ज्ञान का अटाला क्यों इकट्ठा करूँ?"

इस जवाब में निश्चित रूप से दम था।

इस जवाब से वकील की हवा निकल गई। अदालत में बैठे हर आदमी को यह एहसास हुआ कि यह जवाब किसी अज्ञानी आदमी का जवाब नहीं था, बल्कि एक शिक्षित आदमी का जवाब था। हर वह आदमी शिक्षित है जो जानता है कि ज़रूरत पड़ने पर उसे ज्ञान कहाँ से मिलेगा और फिर वह उस ज्ञान को निश्चित कार्ययोजना में व्यवस्थित कैसे करेगा। अपने "मास्टर माइंड" समूह के सहयोग से हैनरी फ़ोर्ड के पास वह सारा विशिष्ट ज्ञान था जिसकी उन्हें अमेरिका के सबसे अमीर आदमियों में से एक बनने के लिए ज़रूरत थी। *यह अनिवार्य नहीं था कि यह सारा का सारा ज्ञान उनके अपने दिमाग़ में हो।*

## आप वह सारा ज्ञान हासिल कर सकते हैं जिसकी आपको ज़रूरत है

इससे पहले कि आपको यह विश्वास हो कि आप इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में बदलने की सामर्थ्य रखते हैं, आपको उस सेवा, वस्तु या प्रोफ़ेशन के विशिष्ट ज्ञान की आवश्यकता होगी जिसके द्वारा आप दौलतमंद बनना चाहते हैं। शायद आपको इतने अधिक विशिष्ट ज्ञान की आवश्यकता हो जो आपके पास न हो और आपके पास उस ज्ञान को हासिल करने की कोई रुचि या योग्यता न हो, ऐसे में आप अपने "मास्टर माइंड" समूह की सहायता से अपनी कमज़ोरी पर पुल बना सकते हैं।

बहुत अधिक धन के संग्रह के लिए शक्ति की आवश्यकता होती है और शक्ति हासिल होती है विशिष्ट ज्ञान के संयोजन और बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग से, परंतु यह ज़रूरी नहीं है कि यह सारा का सारा ज्ञान उस आदमी के पास हो जो धन का संग्रह करता है।

इससे पहले वाले पैरेग्राफ़ से उस आदमी को आशा और प्रोत्साहन मिलना चाहिए जिसमें दौलतमंद बनने की महत्वाकांक्षा तो है, परंतु उसके पास वह "शिक्षा" या "विशिष्ट ज्ञान" नहीं है जिसकी उसे दौलतमंद बनने के लिए ज़रूरत है। कई बार जीवन में लोग "हीन भावना" से ग्रस्त हो जाते हैं, क्योंकि वे लोग "शिक्षित" नहीं हैं। वह आदमी जो ऐसे विशेषज्ञों का "मास्टर माइंड" समूह बनाकर उन्हें मार्गदर्शन देता है, जिनके ज्ञान के द्वारा धन का अर्जन किया जा सकता है, उसे बहुत अधिक बुद्धिमान कहा जाएगा।

थॉमस एडिसन अपनी ज़िंदगी में सिर्फ़ तीन महीने

"स्कूल" गए थे। परंतु उनके पास शिक्षा की कमी नहीं थी, न ही वे ग़रीबी में मरे।

हैनरी फ़ोर्ड छठवीं कक्षा से कम पढ़े थे, परंतु आर्थिक दृष्टि से उन्होंने अपनी स्थिति अच्छी कर ली थी।

विशिष्ट ज्ञान प्रचुरता में उपलब्ध है और आप काफ़ी कम दामों में विशिष्ट ज्ञान रखने वाले लोगों को नौकरी पर रख सकते हैं। अगर आपको इस बात में संदेह हो तो किसी भी विश्वविद्यालय के वेतन का रिकॉर्ड देख लें।

## यह जानना महत्वपूर्ण है कि ज्ञान किस तरह ख़रीदा जाए

सबसे पहली बात तो यह है कि आप यह फ़ैसला कर लें कि आपको किस विशिष्ट ज्ञान की ज़रूरत है। साथ ही आपको यह भी पता होना चाहिए कि आप उस ज्ञान से कौन सा लक्ष्य हासिल करना चाहते हैं। बहुत हद तक जीवन में आपका प्रमुख लक्ष्य, वह लक्ष्य जिसके लिए आप काम कर रहे हैं यह तय करेगा कि आपको किस ज्ञान की आवश्यकता है। इस प्रश्न का जवाब मिल जाने के बाद आपका अगला क़दम यह होगा कि आप वह सही जानकारी हासिल कर लें और इस ज्ञान के विश्वसनीय स्त्रोतों को खोजें। इनमें से अधिक महत्वपूर्ण हैं :

1. अपना अनुभव और शिक्षा।
2. दूसरों के सहयोग (मास्टर माइंड सहयोग) के द्वारा उपलब्ध अनुभव और शिक्षा।

3. कॉलेज और युनिवर्सिटीज़।
4. सार्वजनिक पुस्तकालय (इंसान ने अब तक जितना ज्ञान हासिल किया है वह सारा ज्ञान पुस्तकों और पीरियॉडिकल्स के द्वारा हासिल किया जा सकता है।)
5. विशेष प्रशिक्षण कोर्स (ख़ास तौर पर नाइट स्कूल और होम स्टडी स्कूल्स)

जब ज्ञान हासिल किया जाए तो उसके बाद अपने निश्चित लक्ष्य के लिए योजना बनाकर इसे प्रयोग में लाया जाए। ज्ञान का कोई मूल्य नहीं है सिवाय इसके कि आप जो भी ज्ञान हासिल करें उसका इस्तेमाल आप किसी अच्छे लक्ष्य की प्राप्ति के लिए करें।

अगर आप अतिरिक्त स्कूलिंग के बारे में विचार कर रहे हों तो पहले यह तय कर लें कि आपका वह लक्ष्य क्या है जिसके लिए आपको ज्ञान की ज़रूरत है। फिर यह जानें कि वह विशिष्ट ज्ञान आपको किन विश्वसनीय स्त्रोतों से मिल सकता है।

हर क्षेत्र में सफल लोग अपने प्रमुख लक्ष्य, बिज़नेस या प्रोफ़ेशन से संबंधित विशिष्ट ज्ञान हासिल करते ही रहते हैं। यह सिलसिला कभी ख़त्म नहीं होता। जो लोग सफल नहीं हैं वे आम तौर पर इस ग़लतफ़हमी के शिकार होते हैं कि स्कूल की पढ़ाई ख़त्म होने के बाद सीखने का दौर समाप्त हो जाता है। सच्चाई यह है कि स्कूल की पढ़ाई तो सिर्फ़ विद्यार्थी को वह रास्ता बतोती है जिसके द्वारा व्यावहारिक ज्ञान हासिल किया जाए।

आज का युग *विशेषज्ञता* का युग है! कोलंबिया युनिवर्सिटी के प्लेसमेंट डायरेक्टर रॉबर्ट पी. मूर ने इस सच्चाई को एक अख़बार में रेखांकित किया था।

## विशेषज्ञों की सबसे अधिक ज़रूरत है

रोज़गार देने वाली कंपनियाँ ऐसे उम्मीदवारों की ख़ास तलाश करती हैं जिनमें विशेषज्ञता हो। ऐसे लोग जो एकाउंटिंग, स्टैटिस्टिक्स, इंजीनियरिंग इत्यादि क्षेत्रों में प्रशिक्षित हों, जो पत्रकार, आर्किटेक्ट, केमिस्ट का प्रशिक्षण ले चुके हों। सीनियर क्लास के लीडर्स और सक्रिय विद्यार्थी भी इसी श्रेणी में आते हैं।

वह आदमी जो कैम्पस में सक्रिय होता है, जिसका व्यक्तित्व ऐसा होता है कि वह सभी लोगों से अच्छा तालमेल बिठा लेता है और जो पढ़ाई में भी अच्छा होता है वह उस विद्यार्थी से बेहतर होता है जो सिर्फ़ पढ़ाई में ही लगा रहता है। जिनके पास हर तरह की योग्यता होती है उनमें से कइयों को बहुत सी नौकरियों के ऑफ़र मिलते हैं, कुछ को तो छह नौकरियों तक के ऑफ़र मिले हैं।

एक बड़ी औद्योगिक कंपनी ने मिस्टर मूर को एक पत्र लिखा जो कॉलेज के संभावित सीनियर्स के संबंध में था। इस पत्र में कहा गया था :

“हम लोग मूलत: ऐसे आदमियों को खोजने में रुचि रखते हैं जो मैनेजमेंट के काम में अद्भुत प्रगति कर सकते

हैं। इस वजह से हम विशिष्ट शैक्षणिक पृष्ठभूमि के बजाय चरित्र, बुद्धि और व्यक्तित्व के गुणों पर विशेष ध्यान देते हैं।”

## “एप्रेंटिसशिप” का प्रस्ताव

गर्मी की छुट्टियों में ऑफ़िसों, स्टोर्स और औद्योगिक संगठनों में एप्रेंटिसशिप की वकालत करते हुए मिस्टर मूर ने यह कहा कि कॉलेज के पहले दो या तीन सालों में हर विद्यार्थी से यह कहा जाना चाहिए कि वह “एक निश्चित भावी कोर्स चुन ले और अगर उसे यह लगता है कि वह ग़ैर-विशिष्टता वाले शैक्षणिक पाठ्यक्रम में बिना मक़सद के भटक रहा है तो वह ऐसा करना बंद कर दे।”

“कॉलेज और युनिवर्सिटीज़ को अब यह व्यावहारिक बात समझ लेनी चाहिए कि अब सभी प्रोफ़ेशन्स और व्यवसायों में विशेषज्ञों की माँग है,” मिस्टर मूर ने कहा और यह आग्रह किया कि शैक्षणिक संस्थाएँ वोकेशनल गाइडन्स के लिए प्रत्यक्ष रूप से अधिक ज़िम्मेदारी स्वीकार करें।

विशेषज्ञता की स्कूलिंग की जिनको ज़रूरत है उनके लिए ज्ञान के सबसे विश्वसनीय और व्यावहारिक स्त्रोतों में से एक है अधिकांश बड़े शहरों में चल रहे नाइट स्कूल। जहाँ भी अमेरिका की डाक जाती है, वहाँ तक पत्राचार स्कूलों का विशिष्ट प्रशिक्षण भी जाता है, जिनमें उन सभी विषयों पर प्रशिक्षण दिया जाता है जो पत्राचार के माध्यम

से पढ़ाए या सिखाए जा सकते हैं। घर पर अध्ययन या प्रशिक्षण का एक लाभ यह है कि पढ़ाई का कार्यक्रम लचीला होता है और आदमी अपने ख़ाली समय में पढ़ाई कर सकता है। घर पर पढ़ने का दूसरा लाभ यह होता है (अगर आपने स्कूल को सावधानी से चुना है तो) कि होम स्टडी स्कूल द्वारा दिए जाने वाले अधिकांश पाठ्यक्रमों के साथ परामर्श की उदार सुविधाएँ भी दी जाती हैं जो उन लोगों के लिए अमूल्य साबित हो सकती हैं जिन्हें विशिष्ट ज्ञान की आवश्यकता है। चाहे आप कहीं भी रहते हों, आप इनका लाभ उठा सकते हैं।

## कलेक्शन एजेंसी से एक सबक़

बिना प्रयास और क़ीमत के हासिल हुई किसी भी चीज़ को आम तौर पर महत्व नहीं दिया जाता। शायद इसीलिए हम पब्लिक स्कूलों में मिलने वाले बेहतरीन अवसर का बहुत कम लाभ उठाते हैं। विशिष्ट अध्ययन के निश्चित कार्यक्रम से हम कुछ हद तक अनुशासित होते हैं। इस तरह कुछ हद तक उस गँवाए हुए अवसर की भरपाई होती है जब ज्ञान बिना मूल्य के उपलब्ध था। पत्राचार स्कूल बहुत अच्छी तरह से चलाई जाने वाली बिज़नेस संस्थाएँ हैं। उनकी ट्यूशन फ़ीस इतनी कम है कि तत्काल पेमेंट पर ज़ोर देना उनकी मजबूरी है। चाहे विद्यार्थी के नंबर अच्छे आएँ या ख़राब, वे अपना पेमेंट ले लेते हैं। इससे विद्यार्थी पर यह प्रभाव पड़ता है कि वह उस कोर्स को पूरा करने के लिए मजबूर हो जाता है जिसे उसने दूसरी किसी स्थिति में बीच

में ही छोड़ दिया होता। पत्राचार स्कूलों ने इस बिंदु को अधिक रेखांकित नहीं किया है हालाँकि सच्चाई यह है कि उनके कलेक्शन डिपार्टमेंट हमें *निर्णय, शीघ्रता और किसी काम को शुरु करने के बाद पूरा करने की आदत* के बारे में बहुत अच्छा प्रशिक्षण देते हैं।

मैंने यह अनुभव से सीखा है और यह पैंतालीस साल पहले की बात है। मैंने एडवर्टाइज़िंग के एक होम स्टडी कोर्स में अपना नाम लिखवा लिया। आठ या दस लेसन पूरे होने के बाद मैंने पढ़ना छोड़ दिया, परंतु स्कूल ने मुझे बिल भेजना नहीं छोड़ा। उसने पेमेंट पर ज़ोर दिया, चाहे मैं पढ़ाई करूँ या न करूँ। मैंने फ़ैसला किया कि अगर मुझे इस कोर्स के लिए भुगतान करना ही है (क़ानूनी रुप से मैं बाध्य था) तो मुझे अपने लेसन पूरे कर ही लेने चाहिए ताकि मेरे पैसे की पूरी क़ीमत वसूल हो जाए। उस समय मैंने महसूस किया कि स्कूल का कलेक्शन सिस्टम कुछ ज़्यादा ही अच्छी तरह से नियोजित है, परंतु मैंने बाद के अपने जीवन में यह सीखा कि इस बात ने मुझे बहुत अच्छा और मूल्यवान प्रशिक्षण दिया जो मुझे मुफ़्त मिला था। चूँकि मुझे पैसे चुकाने के लिए विवश किया गया था, इसलिए मैं आगे बढ़ा और मैंने वह कोर्स कर लिया। बाद में मैंने अपने जीवन में पाया कि उस स्कूल के सक्षम कलेक्शन सिस्टम का मेरे लिए (पैसे कमाने के अर्थ में) बहुत महत्व था और इसका कारण था एडवर्टाइज़िंग में लिया गया वह प्रशिक्षण जिसे मैंने अनिच्छा से पूरा किया था।

## विशेषज्ञीय ज्ञान की राह

कहा जाता है कि इस देश में दुनिया का सबसे बड़ा पब्लिक स्कूल सिस्टम है। इंसानों के साथ एक अजीब चीज़ यह है कि वे उसी चीज़ को मूल्यवान और महत्वपूर्ण समझते हैं जिसकी वे क़ीमत चुकाते हैं। अमेरिका के फ़्री स्कूल और फ़्री पब्लिक लाइब्रेरी लोगों पर प्रभाव नहीं डाल पाते *क्योंकि* वे फ़्री हैं। यह प्रमुख कारण है जिसकी वजह से इतने सारे लोगों के लिए यह ज़रूरी हो जाता है कि वे स्कूल छोड़ने के बाद और नौकरी करने जाने के बाद अतिरिक्त प्रशिक्षण हासिल करें। यह एक बड़ा कारण है कि नियोक्ता उन कर्मचारियों का अधिक ध्यान रखते हैं जो होम स्टडी कोर्स करते हैं। उन्होंने अनुभव से यह सबक़ सीखा है कि जिस व्यक्ति में इतनी महत्वाकांक्षा है कि वह अपने ख़ाली समय को घर पर पढ़ाई में लगाता है उसमें ऐसे गुण अवश्य होंगे जो उसे लीडरशिप के लिए तैयार करते हों।

लोगों में एक कमज़ोरी होती है जिसका कोई इलाज नहीं है। यह शाश्वत कमज़ोरी है महत्वाकांक्षा की कमी! लोग, ख़ासकर तनख़्वाह पाने वाले लोग, अगर अपने ख़ाली समय का टाइमटेबल बनाएँ और उसमें होम स्टडी के लिए समय निर्धारित करें तो प्राय: वे ज़्यादा समय तक नीचे की पायदान पर नहीं रहते। उनके कार्य उन्हें ऊपर की पायदानों पर ले जाते हैं, उनकी राह से कई बाधाओं को हटा देते हैं और उनकी वजह से उन्हें उन लोगों की दोस्ताना रुचि हासिल हो जाती है जिनके पास उन्हें अवसर देने की

शक्ति है।

प्रशिक्षण का होम स्टडी का तरीक़ा नौकरी करने वाले लोगों के लिए ख़ास तौर पर उपयोगी है जिन्हें यह महसूस होता है कि स्कूल छोड़ने के बाद उन्हें कोई अतिरिक्त विशेषज्ञीय ज्ञान हासिल करना चाहिए परंतु जिनके पास वापस स्कूल जाने के लिए समय नहीं है।

स्टुअर्ट ऑस्टिन वियर ने ख़ुद को कंस्ट्रक्शन इंजीनियर के रूप में तैयार किया था और वे इसी लाइन में आगे बढ़े। परंतु मंदी के दौर में उनका काम सिमट गया और वे उतना नहीं कमा पा रहे थे जितने की उन्हें ज़रूरत थी। उन्होंने खुद का अवलोकन किया, अपने गुणों की सूची बनाई और यह फ़ैसला किया कि वे वकालत के व्यवसाय में जाएँगे। वे दुबारा स्कूल गए और उन्होंने विशेष कोर्स किए जिनके द्वारा उन्होंने ख़ुद को कॉरपोरेशन वकील के रूप में तैयार कर लिया। उन्होंने अपना प्रशिक्षण पूरा किया, बार एग्ज़ामिनेशन पास किया और जल्दी ही वकालत से उन्हें अच्छी-ख़ासी आमदनी होने लगी।

कुछ लोग यह बहाने बना सकते हैं कि “मैं स्कूल नहीं जा सकता क्योंकि मेरे पास एक परिवार है जिसे मुझे पालना है” या “मैं बूढ़ा हूँ।” ऐसे लोगों को मैं यह बताना चाहूँगा कि जब उन्होंने यह कोर्स किया तो मिस्टर वियर की उम्र चालीस वर्ष से अधिक थी और वे शादी–शुदा थे। यही नहीं, अधिक विशेषज्ञीय कोर्स और कॉलेज को सावधानीपूर्वक चुनने की वजह से मिस्टर वियर ने दो साल में ही वह कोर्स पूरा कर लिया जो लॉ स्टुडेंट्स आम तौर पर

चार साल में पूरा कर पाते हैं। यह जानना सचमुच महत्वपूर्ण है कि ज्ञान को किस तरह ख़रीदा जाए।

## एक आसान विचार जो बहुत क़ीमती साबित हुआ

हम एक विशिष्ट उदाहरण लें।

ग्रॉसरी स्टोर के एक सेल्समैन ने अचानक अपने आपको बेरोज़गार पाया। चूँकि उसके पास बुककीपिंग का कुछ अनुभव था इसलिए उसने एकाउंटिंग का एक विशेष कोर्स किया। उसने अपने आपको बुककीपिंग और ऑफ़िस उपकरणों के नवीनतम रूपों से परिचित करवाया और उसने खुद का बिज़नेस शुरू करने की दिशा में क़दम रखा। उसने अपने काम की शुरुआत उसी ग्रॉसर से की जिसके लिए वह पहले काम किया करता था। इसके बाद उसने 100 से अधिक व्यापारियों से कॉन्ट्रैक्ट किया कि वह उनका हिसाब-किताब रखेगा और बदले में नाममात्र का मासिक शुल्क लेगा। उसका विचार इतना व्यावहारिक था कि जल्दी ही उसे एक छोटे डिलिवरी ट्रक में एक पोर्टेबल ऑफ़िस बनाना पड़ा जिसमें उसने आधुनिक बुककीपिंग मशीनरी रखी। अब उसके पास इन चलित बुककीपिंग वाहनों का एक दस्ता है और उसके पास सहयोगियों का एक बड़ा स्टाफ़ है जिनके द्वारा वह छोटे व्यापारियों को बहुत कम क़ीमत में बहुत ज़्यादा और बहुत बढ़िया एकाउंटिंग सेवा देता है।

विशेषज्ञीय ज्ञान और कल्पना वे तत्व थे जिनके कारण यह अद्भुत और सफल बिज़नेस बन पाया। पिछले साल इस बिज़नेस के मालिक ने जितना इन्कम टैक्स चुकाया वह उस आमदनी से दस गुना था जो उसे तब होती थी जब वह ग्रॉसरी की दुकान में सेल्समैन हुआ करता था।

इस सफल बिज़नेस की शुरुआत सिर्फ़ एक विचार से हुई!

बेरोज़गार सेल्समैनों को यह विचार देने के बाद, मैं अब एक और विचार देना चाहता हूँ जिसमें इससे भी ज़्यादा आमदनी की संभावना है।

यह विचार उस सेल्समैन द्वारा सुझाया गया था जिसने सेलिंग छोड़ दी और वह होलसेल स्तर पर बुककीपिंग के बिज़नेस में गया। जब उसकी बेरोज़गारी की समस्या के बारे में यह प्लान सुझाया गया तो उसने तत्काल कहा, “मुझे विचार पसंद आया, परंतु मैं नहीं जानता कि इसे कैश में कैसे बदला जाए।” दूसरे शब्दों में उसने शिकायत की कि बुककीपिंग का ज्ञान *हासिल करने के बाद* उसे यह मालूम नहीं था उसकी मार्केटिंग कैसे की जाए।

इसलिए उसने एक और समस्या ली जिसे सुलझाया जाना था। एक युवा महिला टाइपिस्ट की मदद से उसने पूरी कहानी लिखी और एक बहुत आकर्षक पुस्तक तैयार की जिसमें बुककीपिंग के नए सिस्टम के लाभों का वर्णन किया गया था। सभी पृष्ठों को सुंदरता से टाइप किया गया

और एक साधारण स्क्रैपबुक में लगा दिया गया जिसमें नए बिज़नेस की कहानी इतने प्रभावी ढंग से कही गई थी कि इसके मालिक के पास इतने ज़्यादा एकाउंट आ गए कि उन्हें सँभालने में उसे पसीना आ गया।

## आदर्श नौकरी पाने के लिए एक आज़माई हुई योजना

देश भर में ऐसे हज़ारों लोग हैं जिन्हें ऐसे मार्केटिंग विशेषज्ञ की सेवाओं की ज़रूरत है जो उनकी व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग कर सके और उनके लिए एक आकर्षक बायोडाटा तैयार कर सके।

यहाँ पर जो विचार दिया जा रहा है वह आवश्यकता की उपज था, आपातकालीन स्थिति में उठाया गया क़दम था, परंतु इससे एक से अधिक लोगों का भला हुआ। वह महिला जिसके दिमाग़ में यह विचार आया उसकी कल्पनाशक्ति बहुत पैनी थी। उसने तत्काल समझ लिया कि इस विचार में एक नए प्रोफ़ेशन को शुरु करने की शक्ति थी जिसके द्वारा उन हज़ारों लोगों की सेवा की जा सकती थी जिन्हें व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग करने के लिए प्रैक्टिकल मार्गदर्शन की ज़रूरत थी।

जब इस महिला को व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग करने के अपने पहले प्लान में तत्काल सफलता मिली तो उसे प्रेरणा मिली। इसके बाद इस ऊर्जावान महिला ने अपने पुत्र की इसी तरह की समस्या का समाधान खोजा।

उसका पुत्र अभी–अभी कॉलेज से निकला था परंतु अपनी सेवाओं के लिए उसे बाज़ार नहीं मिल रहा था। उस महिला ने अपने पुत्र के लिए जो मार्केटिंग प्लान बनाया वह व्यक्तिगत सेवाओं को बेचने का मेरे द्वारा देखा गया सर्वश्रेष्ठ उदाहरण था।

जब प्लान पुस्तिका पूरी हुई तो इसमें टाइप किए हुए पचास पेज थे और पूरी जानकारी अच्छी तरह सुनियोजित थी। इसमें उसके पुत्र की जन्मजात योग्यता, स्कूलिंग, व्यक्तिगत अनुभव के अलावा बहुत सी जानकारी दी गई थी। इस प्लान पुस्तिका में यह भी बताया गया था कि उसके पुत्र को किस तरह का पद चाहिए। इसके अलावा इसमें यह भी स्पष्ट रूप से बताया गया था कि वह उस पद पर किस तरह काम करेगा।

प्लान पुस्तिका की तैयारी में कई सप्ताह की मेहनत लगी जिस दौरान उस महिला ने अपने पुत्र को हर दिन सार्वजनिक लाइब्रेरी में भेजा जहाँ से वह अपनी सेवाओं को सर्वश्रेष्ठ ढंग से बेचने के लिए आवश्यक डाटा लेकर आता था। उसने अपने पुत्र को उसके संभावित नियोक्ता के सभी प्रतियोगियों के पास भी भेजा और यह महत्वपूर्ण जानकारी हासिल करवाई कि उनके लिए बिज़नेस की कौन सी विधियाँ महत्वपूर्ण हैं। प्लान बनाने में यह जानकारी बहुत महत्वपूर्ण साबित हुई क्योंकि इसके द्वारा यह जाना गया कि वह अपने अपेक्षित पद पर किस तरह काम करेगा। जब प्लान बनकर तैयार हो गया तो इसमें आधा दर्जन से भी अधिक श्रेष्ठ सुझाव थे जिनके द्वारा संभावित नियोक्ता को लाभ हो सकता था और उसका बिज़नेस बेहतर बन सकता

था।

## आपको नीचे से शुरुआत करने की ज़रूरत नहीं है

आपकी इच्छा हो सकती है कि आप पूछें, “नौकरी हासिल करने के लिए इतनी झंझट उठाने की क्या ज़रूरत है?”

इसका जवाब यह है, “किसी काम को अच्छी तरह से करने में कभी झंझट नहीं होती! उस महिला ने अपने पुत्र के हितों को ध्यान में रखते हुए जो प्लान बनाया उससे उसे पहले ही इंटरव्यू में वह नौकरी मिल गई जिसके लिए उसने आवेदन किया था और उसे वही वेतन दिया गया जो उसने माँगा था।”

यही नहीं, इससे भी ज़्यादा महत्वपूर्ण बात यह है कि उसे नीचे के स्तर से शुरुआत नहीं करनी पड़ी। उसने जूनियर एग्ज़ीक्यूटिव के पद पर एग्ज़ीक्यूटिव की तनख़्वाह पर अपना करियर शुरू किया।

“इतनी झंझट क्यों उठाना?”

इसलिए क्योंकि अगर इस युवक ने “नीचे से शुरुआत की होती और उसने निरंतर तरक्की की होती” तो उसे इतने ऊपर उठने में कम से कम दस साल का समय लगता, जबकि सुनियोजित प्रस्तुति की वजह से उसे एक ही झटके में वह नौकरी मिल गई।

नीचे से नौकरी शुरू करना और ऊपर के पदों पर

निरंतर तरक्की करने का विचार हालाँकि दमदार नज़र आता है परंतु इसमें सबसे बड़ी आपत्ति यह है– ज़्यादातर लोग जो नीचे से शुरुआत करते हैं वे अपने सिर को इतना ऊपर नहीं उठा पाते कि अवसर उन्हें देख पाए और इसलिए वे हमेशा नीचे ही बने रहते हैं। हमें यह भी याद रखना चाहिए कि नीचे से जो दृश्य दिखता है वह उतना चमकीला या उत्साहवर्धक नहीं होता। इसमें महत्वाकांक्षा का गला घोंटने की प्रवृत्ति होती है। हम इसे "रुटीन में फँसना" भी कह सकते हैं जिसका अर्थ यह है कि चूँकि हमें इसकी आदत पड़ जाती है इसलिए हम अपनी तक़दीर को स्वीकार कर लेते हैं और डेली रुटीन की आदत डाल लेते हैं। यह आदत अंतत: इतनी प्रबल हो जाती है कि हम इससे बाहर निकलने की कोशिश करना ही छोड़ देते हैं। यह एक और कारण है जिसकी वजह से हमें सबसे नीचे की पायदान से एक या दो पायदान ऊपर से शुरुआत करनी चाहिए। ऐसा करने से आदमी यह आदत डाल लेता है ताकि वह अपने चारों तरफ़ देख सके कि लोग किस तरह आगे बढ़ रहे हैं, और फिर वह अवसरों को पहचान सके और उन्हें गले लगाकर बिना झिझके आगे बढ़ सके।

## असंतोष से अपने लिए काम करवाएँ

डैन हाल्पिन का उदाहरण एक बहुत अच्छा उदाहरण है। अपने कॉलेज के दिनों में वे प्रसिद्ध 1930 नेशनल चैम्पियनशिप नॉट्रे डेम फ़ुटबॉल टीम के मैनेजर थे, जब यह स्वर्गीय न्यूट रॉक्ने के निर्देशन में थी।

हाल्पिन ने बड़े ही निराशाजनक समय में अपना कॉलेज पूरा किया क्योंकि उस वक़्त मंदी के कारण नौकरियाँ कम हो गई थीं। इसलिए इन्वेस्टमेंट बैंकिंग और मोशन पिक्चर्स में हाथ-पाँव मारने के बाद उन्होंने अपने भविष्य की संभावना का पहला क़दम पहचाना- कमीशन बेसिस पर बिजली के हियरिंग एड्स बेचना।

लगभग दो सालों तक उसने यह काम लगातार किया हालाँकि वह इस काम को क़तई पसंद नहीं करता था। और वह कभी ऊपर नहीं उठ पाया होता अगर उसने अपने असंतोष को दूर न किया होता। उसने सबसे पहले तो यह लक्ष्य बनाया कि वह अपनी कंपनी का असिस्टेंट सेल्स मैनेजर बने। और उसे यह नौकरी मिल गई। ऊपर की तरफ़ उठाए गए इस क़दम ने उसे भीड़ के इतना ऊपर उठा दिया जिससे वह अधिक बड़े अवसर को देख पाया। इसके अलावा उसने अपने आपको इतना ऊपर उठा लिया था जहाँ अवसर उसे देख सके।

उसने हियरिंग एड्स बेचने के मामले में इतना शानदार रिकॉर्ड बनाया था कि प्रतिद्वंद्वी कंपनी डिक्टोग्राफ़ प्रॉडक्ट्स कंपनी के चेयरमैन ए. एम. एन्ड्रयूज़ ने यह जानना चाहा कि आख़िर डैन हाल्पिन नाम का यह आदमी कौन है जो लंबे समय से काम कर रही डिक्टोग्राफ़ कंपनी की सेल इतनी कम करवा रहा है। उसने हाल्पिन को मिलने के लिए बुलवाया। जब इंटरव्यू ख़त्म हुआ तो हाल्पिन नया सेल्स मैनेजर बन गया जिसे एकाउस्टिकन डिवीज़न का चार्ज दे दिया गया था। फिर यह देखने के लिए कि युवा हाल्पिन

हाल्पिन ने बड़े ही निराशाजनक समय में अपना कॉलेज पूरा किया क्योंकि उस वक़्त मंदी के कारण नौकरियाँ कम हो गई थीं। इसलिए इन्वेस्टमेंट बैंकिंग और मोशन पिक्चर्स में हाथ-पाँव मारने के बाद उन्होंने अपने भविष्य की संभावना का पहला क़दम पहचाना- कमीशन बेसिस पर बिजली के हियरिंग एड्स बेचना।

लगभग दो सालों तक उसने यह काम लगातार किया हालाँकि वह इस काम को क़तई पसंद नहीं करता था। और वह कभी ऊपर नहीं उठ पाया होता अगर उसने अपने असंतोष को दूर न किया होता। उसने सबसे पहले तो यह लक्ष्य बनाया कि वह अपनी कंपनी का असिस्टेंट सेल्स मैनेजर बने। और उसे यह नौकरी मिल गई। ऊपर की तरफ़ उठाए गए इस क़दम ने उसे भीड़ के इतना ऊपर उठा दिया जिससे वह अधिक बड़े अवसर को देख पाया। इसके अलावा उसने अपने आपको इतना ऊपर उठा लिया था जहाँ अवसर उसे देख सके।

उसने हियरिंग एड्स बेचने के मामले में इतना शानदार रिकॉर्ड बनाया था कि प्रतिद्वंद्वी कंपनी डिक्टोग्राफ़ प्रॉडक्ट्स कंपनी के चेयरमैन ए. एम. एन्ड्रयूज़ ने यह जानना चाहा कि आख़िर डैन हाल्पिन नाम का यह आदमी कौन है जो लंबे समय से काम कर रही डिक्टोग्राफ़ कंपनी की सेल इतनी कम करवा रहा है। उसने हाल्पिन को मिलने के लिए बुलवाया। जब इंटरव्यू ख़त्म हुआ तो हाल्पिन नया सेल्स मैनेजर बन गया जिसे एकाउस्टिकन डिवीज़न का चार्ज दे दिया गया था। फिर यह देखने के लिए कि युवा हाल्पिन

किस मिट्टी का बना है, मिस्टर एन्ड्रयूज़ तीन महीने के लिए फ़्लोरिडा चले गए और हाल्पिन को उसके हाल पर छोड़ दिया चाहे वह डूबे या तैरे। वह डूबा नहीं। न्यूट रॉक्ने की भावना, “सारी दुनिया विजेता से प्रेम करती है और पराजित आदमी की तरफ़ देखने की उसके पास फ़ुरसत नहीं होती”, ने उसे प्रेरित किया। उसने अपने काम को इतने बढ़िया ढंग से किया कि वह अपनी कंपनी का वाइस-प्रेसिडेंट चुन लिया गया। यह एक ऐसा पद था जिसे अधिकांश लोग दस साल की निष्ठा भरी मेहनत के बाद हासिल करके गर्व का अनुभव करते। हाल्पिन को यह पद छह महीने से भी कम में मिल गया था।

इस पूरी फ़िलॉसफ़ी में मैं इस बिंदु पर ज़ोर देने की कोशिश कर रहा हूँ कि अगर हम चाहें तो हम उन परिस्थितियों को नियंत्रित करने में सक्षम होते हैं जिनके द्वारा हम ऊँचे पदों पर पहुँचते हैं या नीचे ही बने रहते हैं।

## आपके सहयोगी अमूल्य हो सकते हैं

मैं इस बिंदु पर भी ज़ोर देने की कोशिश कर रहा हूँ कि सफलता और असफलता दोनों ही बहुत हद तक *आदत* का परिणाम हैं! मुझे ज़रा भी संदेह नहीं है कि अमेरिका के महानतम फ़ुटबॉल कोच के साथ क़रीबी रूप से जुड़े रहने के कारण डैन हाल्पिन के मस्तिष्क में सर्वश्रेष्ठ बनने की वही प्रबल आकांक्षा थी, जिसने नॉट्रे डेम फ़ुटबॉल टीम को विश्वप्रसिद्ध बनाया। यह सच है कि हीरो-वर्शिप या आदर्श व्यक्ति का अनुसरण एक बहुत अच्छा विचार है बशर्ते आप

विजेता का अनुसरण करें।

असफलता और सफलता दोनों ही स्थितियों में बिज़नेस सहयोगी महत्वपूर्ण होते हैं, इस सिद्धांत में मेरा विश्वास तब सही साबित हुआ जब मेरा पुत्र ब्लेयर डैन हाल्पिन के साथ एक पद के बारे में चर्चा कर रहा था। प्रतियोगी कंपनी उसे जितनी तनख़्वाह देती, मिस्टर हाल्पिन ने उसके सामने शुरुआत में उससे आधी तनख़्वाह का प्रस्ताव रखा। मैंने अपने पुत्र पर पिता की हैसियत से भावनात्मक दबाव डाला और उसे राज़ी कर लिया कि वह मिस्टर हाल्पिन के साथ काम करे। मैंने ऐसा इसलिए किया क्योंकि मेरा विश्वास है कि ऐसे आदमी के साथ क़रीबी संबंध बनाना एक अमूल्य अनुभव है जो परिस्थितियों के साथ कभी समझौता नहीं करता। इस लाभ को पैसे में नहीं तौला जा सकता।

नीचे से शुरु करना ठीक नहीं है। किसी भी आदमी के लिए निचला स्थान बोरियत भरा, भयावह और लाभहीन स्थान है। इसीलिए मैंने इस बारे में इतने विस्तार से बताया है कि अगर सही योजना बनाई जाए तो नीचे से शुरुआत करने को किस तरह रोका जा सकता है।

## विशेषज्ञीय ज्ञान द्वारा अपने विचारों को किस तरह मूल्यवान बनाएँ!

जिस महिला ने अपने पुत्र के लिए “पर्सनल सर्विस सेल्स प्लान” बनाया था, उसे देश भर से लोगों के यह आग्रह मिले

कि वह उनके लिए भी इसी तरह के प्लान बना दे। यह सभी लोग उसका सहयोग चाहते थे ताकि उन्हें अपनी व्यक्तिगत सेवाओं के बदले में अधिक धन मिल सके।

हमें यह नहीं मान लेना चाहिए कि उस महिला की योजना सिर्फ़ चतुराई भरी सेल्समैनशिप थी जिसके द्वारा वह उन लोगों को उन्हीं सेवाओं के बदले में अधिक धन दिलवाती थी जिन्हें वे पहले कम दामों में बेच रहे थे। वह व्यक्तिगत सेवाओं के विक्रेता के अलावा उनके ख़रीदार का भी ध्यान रखती थी और इसलिए वह इस तरह की योजना बनाती थी जिससे नियोक्ता को उस अतिरिक्त धन के बदले में पूरा मूल्य मिले।

अगर आपके पास कल्पना है और अगर आप अपनी व्यक्तिगत सेवाओं के बदले में अधिक लाभदायक विकल्प खोज रहे हैं तो यह सुझाव आपके लिए प्रेरक साबित हो सकता है। इस विचार से इतनी अधिक आमदनी संभव है जो “औसत” डॉक्टर, वकील या इंजीनियर को भी नहीं होती जिसने कॉलेज में कई साल तक अपने विषय की शिक्षा हासिल की है।

दमदार विचारों की कोई निश्चित क़ीमत नहीं होती!

सारे विचारों के पीछे विशेषज्ञीय ज्ञान होता है। दुर्भाग्य से, जिन लोगों के पास प्रचुरता में धन नहीं होता, उनके लिए विचारों की तुलना में विशेषज्ञीय ज्ञान अधिक प्रचुर होता है और अधिक आसानी से हासिल किया जा सकता है। इस सच्चाई के कारण उस आदमी की शाश्वत माँग रहती है और उस आदमी के सामने अथाह अवसर

होते हैं जो व्यक्तिगत सेवाओं को बेचने में लोगों की मदद करने में सक्षम है। सक्षमता का अर्थ है कल्पना, वह गुण जो विशेषज्ञीय ज्ञान को विचारों से जोड़ता है, एक ऐसी व्यवस्थित योजना के रुप में जिसका लक्ष्य होता है अधिक धन प्रदान करना।

अगर आपमें कल्पना है तो यह अध्याय आपको एक विचार प्रदान कर सकता है जिससे आपको वह दौलत मिलनी शुरु हो जाएगी जिसकी आप इच्छा रखते हैं। याद रखें, विचार ही प्रमुख वस्तु है। विशेषज्ञीय ज्ञान आपको किसी भी नुक्कड़ पर मिल सकता है– किसी भी नुक्कड़ पर!

• • •

# 6

# कल्पना

## मस्तिष्क की वर्कशॉप *अमीरी की दिशा में पाँचवाँ क़दम*

कल्पना सचमुच वह वर्कशॉप है जहाँ इंसान द्वारा बनाए गए सभी प्लान सही आकार में ढलते हैं। यहाँ मस्तिष्क की कल्पना की शक्ति द्वारा संवेग या इच्छा को आकार, रुप और कार्यरूप दिया जाता है।

यह कहा गया है कि इंसान जिस चीज़ की कल्पना कर सकता है, वह उसकी रचना भी कर सकता है।

अपनी कल्पनाशक्ति की मदद से इंसान ने पिछले पचास वर्षों के दौरान प्रकृति की शक्तियों को जितना खोजा है और उनका जितना दोहन किया है उतना इससे पहले मानव जाति के पूरे इतिहास में नहीं हुआ। उसने हवा को पूरी तरह से जीत लिया है और उड़ने के मामले में पक्षियों को बुरी तरह पीछे छोड़ दिया है। उसने करोड़ों मील दूर स्थित सूर्य का भार मालूम कर लिया है और उसका विश्लेषण कर लिया है और *कल्पना* की मदद से यह निर्धारित कर लिया है कि यह किन तत्वों द्वारा बना है। उसने वाहनों की गति बढ़ा ली है और अब वह छह सौ मील

प्रति घंटे से भी अधिक की रफ़्तार से यात्रा कर सकता है।

तर्क की दृष्टि से इंसान की इकलौती सीमा उसकी कल्पनाशीलता के विकास और प्रयोग को लेकर है। वह अपनी कल्पनाशक्ति के प्रयोग के विकास के शिखर पर अब भी नहीं पहुँचा है। उसने तो सिर्फ़ यह खोजा है कि उसके पास कल्पनाशीलता है और उसने बहुत ही प्रारंभिक तरीक़े से इसका प्रयोग करना शुरु किया है।

## कल्पना के दो रुप

कल्पना दो रुपों में कार्य करती है। एक रुप है "संश्लिष्ट कल्पना" और दूसरा है "रचनात्मक कल्पना।"

**संश्लिष्ट कल्पना :** इस शक्ति के द्वारा इंसान पुरानी अवधारणाओं, विचारों या योजनाओं को नए कॉम्बिनेशन में व्यवस्थित कर सकता है। इस शक्ति से कुछ नहीं रचा जाता। यह केवल अनुभव, शिक्षा और अवलोकन की सामग्री के हिसाब से काम करती है। आविष्कार करने वाले लोग अधिकतर इसी शक्ति का प्रयोग करते हैं। इसका अपवाद सिर्फ़ जीनियस है जो अगर संश्लिष्ट कल्पना द्वारा अपनी समस्या को नहीं सुलझा पाता तो वह रचनात्मक कल्पनाशक्ति का सहारा लेता है।

**रचनात्मक कल्पना :** रचनात्मक कल्पनाशक्ति के द्वारा इंसान का सीमाबद्ध मस्तिष्क (finite mind) अनंत प्रज्ञा (infinite intelligence) से सीधे संपर्क करता है। यह वह शक्ति है जिसके द्वारा "प्रेरणा" और

"आभास" प्राप्त किए जाते हैं। इसी शक्ति के द्वारा सभी मूलभूत या नए विचार इंसान को प्रदान किए जाते हैं। इसी शक्ति के द्वारा कोई इंसान दूसरे इंसानों के अवचेतन मस्तिष्क के साथ संवाद कर पाता है।

रचनात्मक कल्पना अपने आप काम करती है जिसका वर्णन आगे आने वाले पृष्ठों में किया गया है। यह शक्ति तभी कार्य करती है जब चेतन मस्तिष्क बहुत तेज़ गति से काम कर रहा हो, उदाहरण के तौर पर जब चेतन मस्तिष्क *प्रबल इच्छा* के भाव के द्वारा प्रेरित होता है।

रचनात्मक कल्पनाशक्ति को प्रयोग के द्वारा जितना विकसित किया जाता है यह उतनी ही चौकस रहती है।

बिज़नेस, उद्योग, फ़ाइनैंस के महान लीडर और महान कलाकार, संगीतकार, कवि और लेखक महान इसलिए बनते हैं क्योंकि उन्होंने रचनात्मक कल्पना की शक्ति को विकसित कर लिया है।

कल्पना की संश्लिष्ट और रचनात्मक शक्तियाँ प्रयोग के द्वारा अधिक सशक्त बन जाती हैं ठीक उसी तरह जिस तरह शरीर की कोई मांसपेशी या अंग उपयोग के द्वारा सुदृढ़ बन जाता है।

इच्छा केवल एक विचार है, एक संवेग है। यह धुंधली और क्षणिक है। यह अमूर्त और अव्यावहारिक है और इसलिए इसका तब तक कोई मूल्य नहीं है जब तक कि इसे इसके भौतिक समतुल्य में नहीं बदला जाता। चूँकि इच्छा के संवेग को धन में रूपांतरित करने की प्रक्रिया

में संश्लिष्ट कल्पना का प्रयोग अधिकतर किया जाएगा इसलिए आपको इस तथ्य को अपने दिमाग़ में रखना चाहिए कि आपको ऐसी परिस्थितियों और स्थितियों का सामना करना पड़ सकता है जिनमें आपको रचनात्मक कल्पना के प्रयोग की भी आवश्यकता हो।

## अपनी कल्पना को थोड़ा व्यायाम कराएँ

हो सकता है कि प्रयोग के अभाव में आपकी कल्पनाशक्ति थोड़ी कमज़ोर हो गई हो। इसे प्रयोग के द्वारा फिर से जगाया जा सकता है और सशक्त बनाया जा सकता है। यह शक्ति कभी नहीं मरती, हालाँकि यह संभव है कि प्रयोग के अभाव में यह सोई हुई हो।

फ़िलहाल संश्लिष्ट कल्पना के विकास पर अपना ध्यान केंद्रित करें क्योंकि यही वह शक्ति है जिसके प्रयोग के द्वारा आप अपनी इच्छा को धन में रूपांतरित कर पाएँगे।

इच्छा के अमूर्त संवेग को धन के मूर्त यथार्थ में रूपांतरण के लिए आपको योजना बनानी होगी। यह योजना या योजनाएँ कल्पना की सहायता से बनाई जानी चाहिए और मुख्य रूप से संश्लिष्ट कल्पनाशक्ति के माध्यम से ऐसा किया जाना चाहिए।

पूरी पुस्तक को पढ़ जाएँ और फिर इस अध्याय पर आएँ और तत्काल अपनी कल्पना को योजना बनाने के काम पर लगा दें जिसके द्वारा आपकी इच्छा धन में रूपांतरित हो सके। योजनाओं के बनाने के लिए विस्तृत

निर्देश लगभग हर अध्याय में दिए गए हैं। इनमें से जो निर्देश आपकी आवश्यकताओं के हिसाब से सर्वश्रेष्ठ लगें उनका पालन करें और अगर आपने पहले से ही ऐसा न किया हो तो आप अपने प्लान को लिख लें। जिस क्षण आप इसे पूरा कर लेते हैं, उसी क्षण आप निश्चित रूप से अमूर्त इच्छा को मूर्त रूप दे देते हैं। पिछले वाक्य को एक बार और पढ़ें। इसे ज़ोर से पढ़ें, धीमी गति से और जब आप ऐसा करें तो याद रखें कि जिस क्षण आप अपनी इच्छा के वक्तव्य या इसकी प्राप्ति की योजना को लिख लेते हैं उसी वक़्त आप दरअसल पहला क़दम उठा लेते हैं जिसकी मदद से आप अंततः अपने विचार को इसके भौतिक समतुल्य में बदल पाएँगे।

## नियम जो अमीरी की तरफ़ ले जाते हैं

वह धरती जहाँ आप रहते हैं, आप और हर भौतिक वस्तु विकासवादी परिवर्तन का परिणाम है जिसके द्वारा पदार्थ के सूक्ष्म कण क्रमबद्ध रूप में सुव्यवस्थित और नियोजित किए गए हैं।

यही नहीं – और यह वक्तव्य अत्यंत महत्वपूर्ण है – यह धरती, आपके शरीर की कई बिलियन कोशिकाओं में से प्रत्येक, और पदार्थ का हर अणु *ऊर्जा के अमूर्त रूप में प्रारंभ हुआ था*।

इच्छा एक विचार संवेग है। विचार संवेग ऊर्जा का रूप हैं। जब आप धन कमाने के विचार संवेग या इच्छा

से प्रारंभ करते हैं तो आप अपनी सेवा में उन्हीं शक्तियों का प्रयोग करते हैं जिनके द्वारा प्रकृति ने इस धरती की रचना की है और इस ब्रह्मांड के हर पदार्थ और आकार की रचना की थी, जिसमें वह शरीर और मस्तिष्क भी शामिल है जिसमें विचार संवेग कार्य करते हैं।

आप उन नियमों की मदद से अमीर बन सकते हैं जो अपरिवर्तनीय हैं। परंतु पहले आपको इन नियमों से परिचित होना चाहिए और उनका प्रयोग करना सीखना चाहिए। लेखक की यह आशा है कि अगर इन सिद्धांतों को बार-बार दोहराया जाए और इनका हर संभव कोण से वर्णन किया जाए तो शायद आपके सामने वह रहस्य प्रकट हो जाए जिसके द्वारा ढेर सारी दौलत इकट्ठी की जाती है। यह अजीब और विरोधाभासी लगता है कि यह "रहस्य" दरअसल रहस्य नहीं है। प्रकृति इसी धरती पर इसका विज्ञापन करती है जिसमें हम रहते हैं। हमारी धरती, सितारे, ग्रह, हमारे ऊपर और चारों तरफ़ मौजूद तत्व, घास का हर तिनका और हमारी आँखों को दिखाई देने वाला हर जीवित प्राणी इस रहस्य को उजागर करते हैं।

आगे आने वाले सिद्धांत कल्पना की समझ का रास्ता खोल देंगे। जब आप पहली बार इस फ़िलॉसफ़ी को पढ़ें तो आप जितना समझ सकें उसे ग्रहण कर लें। इसके बाद इसे दुबारा पढ़ें और तब आप पाएँगे कि ऐसा कुछ हुआ है जिस वजह से यह अधिक स्पष्ट हो गई है और तब आपको संपूर्ण स्थिति की अधिक व्यापक समझ प्राप्त होगी। सबसे बड़ी बात यह कि आप इन सिद्धांतों के अध्ययन में न तो रुकें, न ही झिझकें जब तक कि आप इस पुस्तक को

कम से कम *तीन बार* पूरा न पढ़ लें क्योंकि इसके बाद आप इस पुस्तक को पढ़ना कभी बंद नहीं करेंगे।

## कल्पना का व्यावहारिक प्रयोग कैसे किया जाए?

विचार अमीरी का शुरुआती बिंदु है। विचार कल्पना द्वारा पैदा होते हैं। आइए हम कुछ सुपरिचित विचारों का परीक्षण करें जिनसे बहुत सारी दौलत कमाई गई है। ऐसी आशा है कि इन उदाहरणों से आपको उस तरीक़े के बारे में निश्चित जानकारी मिल जाएगी जिसके द्वारा कल्पना का प्रयोग अमीर बनने में किया जा सकता है।

## जादुई केतली

पचास साल पहले एक बूढ़ा देहाती डॉक्टर शहर में आया, उसने अपना घोड़ा बाँधा और धीमे से वह एक दवाई की दुकान में पिछले दरवाज़े से घुस गया और युवा ड्रग क्लर्क से चर्चा करने लगा।

एक घंटे तक बूढ़ा डॉक्टर और क्लर्क धीमे-धीमे बातें करते रहे। फिर डॉक्टर बाहर गया। वह अपनी बग्घी के पास पहुँचा और उसने उसमें से एक बड़ी सी, पुरानी केतली निकाली, एक बड़ा लकड़ी का पैडल भी (जिसका प्रयोग केतली के सामान को हिलाने में किया जाता था) और उसने इन चीज़ों को स्टोर के पिछवाड़े में रख दिया।

क्लर्क ने केतली की जाँच की, अपनी अंदर की जेब में हाथ डालकर नोट निकाले और डॉक्टर को दे दिए। क्लर्क ने डॉक्टर को कुल 500 डॉलर दिए थे जो उसकी पूरी बचत थी!

डॉक्टर ने क्लर्क को एक छोटा सा काग़ज़ का टुकड़ा दिया जिस पर एक गोपनीय फ़ॉर्मूला लिखा हुआ था। उस छोटे से काग़ज़ पर लिखे हुए शब्द किसी राजा के ख़ज़ाने के बराबर क़ीमती थे! *परंतु डॉक्टर के लिए नहीं!* यह जादुई शब्द केतली का उबलना शुरू करने के लिए आवश्यक थे, परंतु न तो डॉक्टर और न ही क्लर्क यह जानते थे कि इस केतली से कितना अथाह धन बरसेगा।

बूढ़ा डॉक्टर केतली को पाँच सौ डॉलर में बेचकर बहुत खुश था। क्लर्क अपने पूरे जीवन की बचत को एक काग़ज़ के टुकड़े और एक पुरानी केतली के लिए दाँव पर लगाकर बहुत बड़ा जोखिम ले रहा था! उसने सपने में भी नहीं सोचा था कि उसके निवेश से केतली जब उबलेगी तो उसमें से पिघला हुआ सोना बहेगा जो एक दिन अलादीन के चिराग़ के चमत्कारी प्रदर्शन को भी पीछे छोड़ देगा।

क्लर्क ने दरअसल जो ख़रीदा था वह एक विचार था!

पुरानी केतली और लकड़ी का पैडल और काग़ज़ पर लिखा हुआ एक गोपनीय संदेश तो साथ में मिले थे। केतली का चमत्कारी प्रदर्शन तब होना शुरू हुआ जब इसके नए मालिक ने गोपनीय निर्देशों के साथ एक ऐसा

तत्व मिलाया जिसके बारे में डॉक्टर कुछ नहीं जानता था।

सोचकर देखिए क्या आप बता सकते हैं कि वह क्या था जो उस युवक ने गोपनीय संदेश के साथ मिलाया था, जिसकी वजह से केतली से सोना बरसने लगा। यहाँ पर आपको एक ऐसी वास्तविक कहानी बताई जा रही है जो कल्पना से भी अधिक हैरान करने वाली है, उन तथ्यों की कहानी जो एक विचार के रूप में प्रारंभ हुए।

आइए हम सोने के उस विशाल ढेर की तरफ़ देखें जो इस विचार से उत्पन्न हुए। इसने बहुत धन कमाया है और आज भी यह दुनिया भर में उन लोगों को बहुत धन कमाकर दे रहा है जो केतली की सामग्री को करोड़ों लोगों तक पहुँचा रहे हैं।

पुरानी केतली आज दुनिया में शकर के सबसे बड़े उपभोक्ताओं में से एक है और इस वजह से यह हज़ारों लोगों को गन्ना उगाने का, शकर बनाने का और शकर बेचने का रोज़गार उपलब्ध करा रही है।

पुरानी केतली हर साल करोड़ों काँच की बोतलों को काम में लेती है जिससे काँच का काम करने वाले बहुत से लोगों को रोज़गार मिलता है।

पुरानी केतली पूरे देश में क्लर्कों, स्टेनोग्राफ़र्स, कॉपीराइटर्स और एडवर्टाइज़िंग विशेषज्ञों की फ़ौज को रोज़गार देती है। इसने उन दर्जनों कलाकारों को दौलत और शोहरत दिलाई है जिन्होंने इस प्रॉडक्ट का विज्ञापन करते हुए बेहतरीन पिक्चर्स बनाई हैं।

पुरानी केतली ने एक छोटे से दक्षिणी शहर को दक्षिण की बिज़नेस राजधानी बना दिया है जहाँ यह प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से शहर के हर बिज़नेस और हर नागरिक को लाभ पहुंचाती है।

इस विचार का प्रभाव अब दुनिया के हर सभ्य देश को लाभ पहुँचाता है और इसे छूने वाले हर आदमी को सोने की बहती हुई धारा में से हिस्सा मिलता है।

केतली से बरसते सोने ने दक्षिण के एक प्रसिद्ध कॉलेज को बनाया, जहाँ हज़ारों युवक और युवतियाँ सफलता के लिए अनिवार्य प्रशिक्षण प्राप्त करते हैं।

अगर पीतल की यह पुरानी केतली बोल सके तो यह हर भाषा में रोमांस की रोमांचक कहानियाँ सुनाएगी : प्रेम का रोमांस, बिज़नेस का रोमांस, प्रोफ़ेशनल पुरुषों और महिलाओं का रोमांस जो इसके द्वारा प्रतिदिन प्रेरित होते हैं।

लेखक कम से कम एक ऐसे रोमांस के बारे में पूरी तरह से आश्वस्त है क्योंकि वह इसका एक हिस्सा रहा है और यह उस स्थान से ज़्यादा दूर शुरू नहीं हुआ था जहाँ ड्रग क्लर्क ने पुरानी केतली ख़रीदी थी। यहाँ पर लेखक अपनी पत्नी से मिला था और उसी ने लेखक को इस जादुई केतली के बारे में पहली बार बताया था। उस समय भी वे इस केतली में उबलने वाला सामान ही पी रहे थे जब लेखक ने उससे पूछा था, "क्या तुम मुझसे शादी करोगी?"

आप कोई भी हों, आप कहीं भी रहते हों, आप कोई

भी काम करते हों, भविष्य में इतना याद रखें कि जब आप कोकाकोला शब्द सुनें तो आप यह याद कर लें कि दौलत और प्रभाव का यह साम्राज्य एक विचार से शुरू हुआ था और ड्रग क्लर्क – आसा कैंडलर – ने उस गोपनीय फ़ॉर्मूले के साथ जो रहस्यमयी तत्व मिलाया था वह था ... *कल्पना*!

ठहरिए और इसके बारे में एक पल सोचिए।

यह भी याद रखें कि अमीरी के जो क़दम इस पुस्तक में बताए गए हैं उन्हीं के सहारे कोकाकोला का प्रभाव दुनिया के हर शहर, क़स्बे, गाँव और चौराहों पर फैला है और आपके मस्तिष्क में उत्पन्न होने वाला हर विचार, जो कोकाकोला की तरह *दमदार और संभावनापूर्ण हो*, दुनिया भर की प्यास बुझाने वाले इस रिकॉर्ड की बराबरी कर सकता है।

## मैं क्या करूँगा अगर मेरे पास दस लाख डॉलर हों

यह कहानी उस पुरानी कहावत की सच्चाई सिद्ध करती है, "जहाँ चाह वहाँ राह।" यह मुझे प्रिय शिक्षाविद् और धर्मोपदेशक स्वर्गीय फ्रैंक डब्ल्यू. गुन्सॉलस ने सुनाई थी जिन्होंने शिकागो के स्टॉकयार्ड वाले क्षेत्र में धर्मोपदेशक का अपना करियर शुरू किया था।

जब गुन्सॉलस कॉलेज में पढ़ता था, तो उसे हमारे शिक्षा तंत्र में कई दोष नज़र आए। उसे विश्वास था कि

अगर वह कॉलेज का प्रमुख बन जाए तो वह इन दोषों को दूर कर सकता है।

उसने अपने मन में यह ठान लिया कि वह एक नया कॉलेज बनाएगा जिसमें वह अपने विचारों को आज़माएगा और शिक्षा के पारंपरिक तरीक़े से हटकर कुछ करेगा।

उसे अपने इस प्रोजेक्ट के लिए दस लाख डॉलर की ज़रूरत थी! वह इतनी बड़ी रक़म कहाँ से जुटा पाएगा? यही सवाल उस महत्वाकांक्षी युवा धर्मोपदेशक के विचार में हर पल कौंधता रहता था।

परंतु वह इस दिशा में कोई प्रगति नहीं कर पा रहा था।

हर रात को वह अपने बिस्तर पर इस विचार के साथ सोता था। हर सुबह इसी विचार के साथ वह नींद से जागता था। वह जहाँ भी जाता था यह विचार उसके साथ-साथ जाता था। वह इसे लगातार अपने दिमाग़ में बिठाता रहा जब तक कि यह विचार *प्रबल दीवानगी* में नहीं बदल गया।

दार्शनिक और धर्मोपदेशक होने के कारण डॉ. गुन्सॉलस यह बात समझते थे जो जीवन में सफल होने वाले सभी लोग समझते हैं कि *लक्ष्य की निश्चितता* ही वह शुरुआती बिंदु है जहाँ से इंसान को शुरुआत करनी चाहिए। वे यह भी जानते थे कि लक्ष्य निश्चित हो जाने के बाद वे जीवंत हो जाते हैं, उनमें जीवन और शक्ति का संचार होता है- ख़ासकर तब जब उनके पीछे इस लक्ष्य को इसके

भौतिक समतुल्य में रूपांतरित करने की एक धधकती हुई इच्छा हो।

वे इन सारी महान सच्चाइयों को जानते थे, परंतु वे यह नहीं जानते थे कि उनके पास दस लाख डॉलर कहाँ से आएँगे। आम तौर पर इसका स्वाभाविक तरीक़ा यही होता कि वे हार मान लेते और यह कहकर प्रयास करना छोड़ देते, "मेरा विचार तो अच्छा है, परंतु मैं इस बारे में कुछ नहीं कर सकता क्योंकि मैं इसके लिए आवश्यक दस लाख डॉलर नहीं जुटा सकता।" अधिकांश लोगों ने बिलकुल यही कहा होता, परंतु डॉ. गुन्सॉलस ने ऐसा नहीं कहा। उन्होंने जो कहा और उन्होंने जो किया वह इतना महत्वपूर्ण है कि मैं अब उन्हें खुद ही अपनी बात कहने देता हूँ।

"शनिवार की एक दोपहर मैं अपने कमरे में बैठा हुआ सोच रहा था कि अपनी योजनाओं को सफल बनाने के लिए मैं किस तरीक़े से आवश्यक धनराशि जुटाऊँगा। लगभग दो सालों तक मैं सोचता ही रहा था परंतु *मैंने सोचने के अलावा कुछ नहीं किया था*!

"अब कर्म करने का समय आ चुका था!

"मैंने तभी अपना मन बना लिया कि मैं एक सप्ताह में दस लाख डॉलर की राशि जुटा लूँगा। कैसे? मैं यह नहीं जानता था। महत्व की बात यह *निर्णय लेना* था कि मैं वह धनराशि एक निश्चित समयसीमा में जुटा लूँगा और मैं आपको बताना चाहता हूँ कि जिस क्षण मैं इस निश्चित निर्णय पर पहुँचा कि मैं आवश्यक धनराशि निश्चित समयसीमा में जुटाऊँगा, मुझे आश्वस्त करने वाली एक

अजीब सी राहत महसूस हुई जो मुझे इससे पहले कभी महसूस नहीं हुई थी। मेरे अंदर जैसे कोई कह रहा था, “तुम इस निर्णय पर बहुत पहले क्यों नहीं पहुँचे? यह धनराशि लंबे समय से तुम्हारा इंतज़ार कर रही है!”

“घटनाएँ तेज़ी से हुईं। मैंने अख़बार वालों को बुलाया और घोषणा की कि मैं अगली सुबह एक व्याख्यान दूँगा जिसका शीर्षक होगा, “अगर मेरे पास दस लाख डॉलर हों तो मैं क्या करूँगा।”

“मैं तत्काल व्याख्यान तैयार करने में जुट गया, परंतु मैं आपको सच बताऊँ यह काम मुश्किल नहीं था क्योंकि मैं इस व्याख्यान को लगभग दो साल से तैयार कर रहा था।

“आधी रात के काफ़ी पहले मैंने व्याख्यान लिखना समाप्त कर लिया। मैं बिस्तर पर गया और विश्वास की अनुभूति के साथ सोया क्योंकि *मैं देख सकता था कि मेरे पास दस लाख डॉलर मौजूद थे और मैं उनका स्वामी था*।

“अगली सुबह मैं जल्दी उठा, बाथरूम में गया, व्याख्यान को पढ़ा और अपने घुटने टेके और पूछा कि क्या मेरा प्रवचन किसी ऐसे आदमी का ध्यान आकर्षित कर सकता है जो आवश्यक धनराशि प्रदान कर सके।

“जब मैं प्रार्थना कर रहा था तो मुझे वही आश्वस्त करने वाली अनुभूति एक बार फिर हुई कि धनराशि आने ही वाली है। मैं इतना रोमांचित था कि मैं व्याख्यान को साथ ले जाना भूल गया और मुझे यह बात तब तक पता नहीं चली जब तक कि मैं श्रोताओं के सामने खड़ा होकर उसे

शुरू करने के लिए तैयार नहीं हो गया।

“अब अपने नोट्स लाने का वक़्त नहीं था और उन्हें घर पर भूल आना मेरे लिए वरदान साबित हुआ! नोट्स के बजाय मेरे अवचेतन मस्तिष्क ने मुझे मेरी ज़रूरत का सारा सामान प्रदान किया। जब मैं अपना प्रवचन शुरू करने के लिए खड़ा हुआ तो मैंने अपनी आँखें बंद कर लीं और मैं अपने सपनों के बारे में अपने दिल और आत्मा से बोला। मैंने न सिर्फ़ अपने श्रोताओं से बात की, बल्कि मुझे लगता है कि मैंने ईश्वर से भी बात की। मैंने बताया कि अगर यह धनराशि मेरे हाथों में रख दी जाए तो मैं दस लाख डॉलर से क्या कर सकता था। मैंने वह योजना विस्तार से बताई जो मेरे दिमाग़ में थी। मैंने बताया कि मैं किस तरह की महान शैक्षणिक संस्था बनाने जा रहा हूँ, जहाँ युवा लोग व्यावहारिक चीज़ें करना सीखेंगे और साथ ही उनके मस्तिष्क का विकास भी होगा।

“जब मैंने भाषण समाप्त कर लिया और मैं बैठ गया तो पीछे की तीसरी पंक्ति से एक आदमी धीमे से अपनी कुर्सी से उठा और मेरी तरफ़ आगे बढ़ा। मैं हैरान था कि वह क्या करने के लिए मेरे पास आ रहा है। वह मंच पर आया, उसने अपना हाथ बढ़ाया और कहा, “मुझे आपका प्रवचन पसंद आया। मुझे विश्वास है कि आपने जो कहा है वह आप सचमुच कर सकते हैं, बशर्ते आपके पास दस लाख डॉलर हों। यह सिद्ध करने के लिए कि मुझे आपमें और आपके प्रवचन में विश्वास है मैं आपको दस लाख डॉलर दे सकता हूँ अगर आप कल सुबह मेरे ऑफ़िस में आ जाएँ। मेरा नाम फ़िलिप डी. आर्मर है।”

युवा गुन्सॉलस मिस्टर आर्मर के ऑफ़िस में गया और उसे दस लाख डॉलर मिल गए। उस धनराशि से उसने आर्मर इंस्टीट्यूट ऑफ़ टेक्नोलॉजी की नींव डाली जिसे अब इलिनॉय इंस्टीट्यूट ऑफ़ टेक्नोलॉजी के नाम से जाना जाता है।

यह दस लाख डॉलर उसके पास एक विचार के परिणाम के रूप में आए। इस विचार के पीछे एक इच्छा थी जिसे युवा गुन्सॉलस अपने दिमाग़ में लगभग दो सालों से पाल रहा था।

इस महत्वपूर्ण तथ्य की तरफ़ ध्यान दीजिए– जब वह अपने मस्तिष्क में निश्चित निर्णय पर पहुँच गया और उसने इसे हासिल करने की एक निश्चित योजना पर अमल करने का फ़ैसला किया उसके छत्तीस घंटे बाद ही उसे यह धनराशि मिल गई।

दस लाख डॉलर के बारे में युवा गुन्सॉलस के अस्पष्ट चिंतन और धुँधली आशा के बारे में कुछ नया या अद्भुत नहीं है। उसके पहले और उसके बाद भी बहुत से लोगों के मन में इसी तरह के विचार आए थे। परंतु उस यादगार शनिवार को जब वह अपने निर्णय पर पहुँचा तो उस निर्णय में कुछ भिन्न और अभूतपूर्व था जब उसने अस्पष्टता को अलग हटा दिया और निश्चितता से कहा, "मैं एक सप्ताह में यह धनराशि *जुटा लूँगा!*"

इससे भी बड़ी बात यह है कि जिस सिद्धांत ने डॉ. गुन्सॉलस को दस लाख डॉलर दिलाए थे वह सिद्धांत आज

भी जीवित है। यह सिद्धांत आपके लिए भी काम कर सकता है! यह शाश्वत नियम आज भी उतने ही काम का है जितना कि यह पहले उस युवा धर्मोपदेशक के काम का था जिसे अपने इरादों में ज़बर्दस्त कामयाबी मिली थी।

## विचारों को नक़दी में रुपांतरित कैसे करें?

यह सोचें कि आसा कैंडलर और डॉ. फ्रैंक के बीच में एक बात समान थी। दोनों ही इस प्रबल सत्य को जानते थे कि निश्चित लक्ष्य और निश्चित योजना की शक्ति के द्वारा विचारों को नक़दी में बदला जा सकता है।

अगर आप उन लोगों में से हैं जो यह विश्वास करते हैं कि सिर्फ़ कड़ी मेहनत और ईमानदारी से ही अमीरी आ जाएगी तो इस विचार को अपने दिमाग़ से निकाल दें! यह सच नहीं है! अमीरी जब भी प्रचुरता में आती है, तो यह सिर्फ़ कड़ी मेहनत की बदौलत नहीं आती! अमीरी निश्चित माँग की प्रतिक्रिया के स्वरुप आती है और यह कुछ निश्चित सिद्धांतों के प्रयोग पर आधारित है। इसका क़िस्मत या भाग्य से कोई लेना-देना नहीं है।

आम तौर पर विचार ही कल्पना के सहारे कर्म को प्रेरित करता है। सभी मास्टर सेल्समैन जानते हैं कि जहाँ सामान नहीं बिक सकता, वहाँ विचार बिक सकते हैं। औसत सेल्समैन इस बात को नहीं जानते- इसीलिए वे "औसत" सेल्समैन होते हैं।

कम क़ीमत की पुस्तकों के एक प्रकाशक ने एक

खोज की जो आम तौर पर सभी प्रकाशकों के लिए महत्वपूर्ण साबित हो सकती है। उसने सीखा कि कई लोग पुस्तक के अंदर के शब्दों को नहीं ख़रीदते हैं, बल्कि वे शीर्षक ख़रीदते हैं। उसकी एक पुस्तक बिक नहीं रही थी। जब उसने इस पुस्तक का शीर्षक बदल दिया तो इस पुस्तक की बिक्री दस लाख प्रतियों से अधिक हो गई। ध्यान दें, पुस्तक के अंदर की सामग्री ज़रा भी नहीं बदली गई थी। उसने सिर्फ़ पुस्तक का कवर फाड़ दिया था जिस पर वह शीर्षक डला था जो नहीं बिक रहा था और उसने उसके स्थान पर एक नया कवर लगा दिया था जिस पर एक ऐसा शीर्षक था जो “बॉक्स-ऑफ़िस” के हिसाब से आकर्षक था।

हालाँकि यह बहुत आसान लगता है, परंतु यह विचार तो है ही! यह कल्पना थी।

विचारों की कोई औसत या निर्धारित क़ीमत नहीं होती। विचारों का रचयिता अपनी ख़ुद की क़ीमत तय करता है और अगर वह स्मार्ट होता है तो उसे वह क़ीमत मिल जाती है।

व्यावहारिक दृष्टि से हर अमीरी की कहानी उस दिन से शुरू होती है जब विचारों का एक रचयिता और विचारों का एक विक्रेता इकट्ठे होते हैं और मिलकर काम करते हैं। कारनेगी ने अपने आस-पास ऐसे लोगों को इकट्ठा कर लिया था जो वह सब कर सकते थे जो कारनेगी नहीं कर सकते थे; लोग जो विचारों को जन्म देते थे, लोग जो उन विचारों को कर्म में परिवर्तित कर सकते थे और उन्हें और

दूसरों को बेहद अमीर बनाते थे।

करोड़ों लोग ज़िंदगी भर "ब्रेक" या "मौक़े" की तलाश करते रहते हैं। हो सकता है उनकी ख़ुशक़िस्मती से उन्हें कोई मौक़ा मिल भी जाए, परंतु सबसे सुरक्षित योजना यही है कि क़िस्मत के भरोसे हाथ पर हाथ रखकर न बैठा जाए। मुझे एक सुनहरा "ब्रेक" मिला जिससे मुझे मेरे जीवन का सबसे बड़ा अवसर मिला– परंतु पच्चीस साल के *लगन भरे प्रयासों* के बाद ही यह अवसर मेरी पूँजी बन पाया।

यह "ब्रेक" था कि मैं एन्ड्रयू कारनेगी से ख़ुशक़िस्मती से मिला और मुझे उनका सहयोग मिला। उस अवसर पर कारनेगी ने मेरे मस्तिष्क में एक *विचार* का बीज बोया। वह बीज यह था कि मैं उपलब्धि के सिद्धांतों को सफलता की फ़िलॉसफ़ी के रुप में व्यवस्थित करूँ। इन पच्चीस सालों में हुए शोध में जो खोजें हुई हैं, उनसे हज़ारों लोगों ने लाभ उठाया है और कई लोग इस फ़िलॉसफ़ी को अपनाकर अमीर बन चुके हैं। शुरुआत आसान थी। यह एक विचार था जिसे कोई भी विकसित कर सकता था।

मुझे सहायता देने वाला ब्रेक कारनेगी से मिला था, परंतु लगन, निश्चित लक्ष्य, लक्ष्य को हासिल करने की इच्छा और पच्चीस वर्ष की लगन का क्या कोई अर्थ नहीं है? यह कोई सामान्य इच्छा नहीं थी जो इतनी निराशा, लोगों द्वारा निरुत्साहित किए जाने, अस्थाई पराजय, आलोचना और "समय की बर्बादी" के बावजूद बनी रही। यह एक धधकती हुई इच्छा थी! एक दीवानगी थी!

जब मेरे दिमाग़ में यह विचार कारनेगी ने बोया तो इसे *ज़िंदा बने* रहने के लिए मनाया गया, इसकी देखभाल की गई और इसे आकर्षित किया गया। धीरे–धीरे यह विचार अपनी ही शक्ति से इतना शक्तिशाली हो गया कि इसने बाद में मुझे मनाया, मेरी देखभाल की और मुझे प्रेरित किया। पहले आप विचारों को जीवन और एक्शन और मार्गदर्शन देते हैं, फिर वे स्वयं शक्तिशाली बन जाते हैं और अपने रास्ते के तमाम अवरोधों को हटा देते हैं।

विचार अमूर्त शक्तियाँ हैं, परंतु उनमें भौतिक मस्तिष्कों से अधिक शक्ति होती है जिनसे वे उत्पन्न होते हैं। उनमें ज़िंदा बने रहने की शक्ति है, और यह शक्ति तब भी बनी रहती है जबकि उन्हें जन्म देने वाला मस्तिष्क धूल में मिल चुका होता है।

• • •

# 7

# सुव्यवस्थित योजना

## इच्छा को कर्म में साकार करना *अमीरी की दिशा में छठवाँ क़दम*

आपने सीखा है कि इंसान जो भी सृजन करता है या हासिल करता है वह इच्छा के रूप में शुरु होता है। इच्छा ही हमें यात्रा के पहले दौर में ले जाती है, अमूर्त से मूर्त यथार्थ की ओर ले जाती है, कल्पना की वर्कशॉप में ले जाती है, जहाँ इस रूपांतरण की योजनाएँ बनाई जाती हैं और व्यवस्थित की जाती हैं।

अध्याय दो में आपको छह निश्चित, व्यावहारिक क़दम उठाने के निर्देश दिए गए हैं ताकि आप धन की इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करने की दिशा में आगे बढ़ सकें। इनमें से एक क़दम है निश्चित और व्यावहारिक योजनाएँ बनाना जिनके द्वारा यह रूपांतरण किया जा सकता है।

अब आपको निर्देश दिए जाएँगे कि आप किस तरह व्यावहारिक योजनाएँ बना सकते हैं :

1. धन कमाने की आपकी योजना के बनने और पूरे

होने में आपको जितने लोगों के समूह की आवश्यकता हो उतने लोगों से जुड़ें– बाद के अध्याय में बताए गए तरीक़े से “मास्टर माइंड” सिद्धांत का प्रयोग करें (इस निर्देश का पालन करना *बिलकुल अनिवार्य* है। इसे नज़रअंदाज़ न करें।)

2. अपना “*मास्टर माइंड*” समूह बनाने से पहले यह फ़ैसला करें कि आप अपने समूह के सदस्यों को उनके सहयोग के बदले में क्या लाभ दे सकते हैं। कोई भी व्यक्ति किसी मुआवज़े के बिना अनंत काल तक काम नहीं करेगा। कोई भी समझदार व्यक्ति पर्याप्त मुआवज़े के बिना दूसरे व्यक्ति से काम करने का आग्रह या आशा नहीं करेगा, हालाँकि हो सकता है कि यह हमेशा धन के रूप में न हो।
3. सप्ताह में कम से कम दो बार और जितना अधिक संभव हो अपने “मास्टर माइंड” समूह के सदस्यों से मिलें जब तक कि आप मिलकर धन कमाने के लिए आवश्यक योजनाएँ पूरी तरह से न बना लें।
4. अपने “मास्टर माइंड” समूह के हर सदस्य के साथ आपका तालमेल आदर्श होना चाहिए। अगर आप इस निर्देश का पूरी तरह पालन नहीं करेंगे तो आप असफल हो सकते हैं। “मास्टर माइंड” सिद्धांत वहाँ पर सफल *नहीं हो सकता* जहाँ पूरा तालमेल न हो।

इन तथ्यों को अपने दिमाग़ में रखें :

पहला : आप अपने लिए एक अत्यंत महत्वपूर्ण कार्य में संलग्न हैं। सफलता सुनिश्चित करने के लिए आपके पास त्रुटिहीन योजनाएँ होनी चाहिए।

दूसरा : आपको दूसरों के अनुभव, शिक्षा, प्राकृतिक योग्यता और कल्पना का लाभ प्राप्त करना चाहिए। यह उन तरीक़ों से मेल खाता है जिनका अनुसरण करके हर दौलतमंद आदमी ने दौलत कमाई है।

दूसरे लोगों के सहयोग के बिना किसी व्यक्ति में इतना अनुभव, शिक्षा, जन्मजात योग्यता और ज्ञान नहीं होता कि ढेर सारी दौलत का संग्रह सुनिश्चित हो जाए। दौलत कमाने के अपने प्रयास में आप जिस भी योजना को अमल में लाएँ, वह योजना आपके और आपके "मास्टर माइंड" समूह के हर सदस्य की संयुक्त रचना होनी चाहिए। आप अपने मस्तिष्क से निकली योजनाओं को आंशिक तौर पर या पूरी तौर पर बना सकते हैं, परंतु यह ज़रूरी है कि इन योजनाओं को आपके "मास्टर माइंड" समूह के सदस्यों द्वारा जाँचा जाए और स्वीकार किया जाए।

## अगर आपकी पहली योजना असफल होती है–तो दूसरी योजना आज़माएँ

अगर आपके द्वारा बनाई गई पहली योजना सफलतापूर्वक काम न करे तो इसके स्थान पर एक नई योजना ले आएँ। अगर यह नई योजना भी काम न करे तो इसके बदले में एक और नई योजना ले आएँ और इसी तरह करते रहें जब तक कि आपको एक ऐसी योजना न मिल जाए जो काम करे। इसी बिंदु पर अधिकांश लोग असफल होते हैं क्योंकि उनमें असफल योजनाओं के स्थान पर नई योजनाएँ बनाने की

लगन का अभाव होता है।

दुनिया का सबसे बुद्धिमान आदमी भी धन कमाने या किसी और काम में तब तक सफल नहीं हो सकता जब तक कि उसकी योजनाएँ व्यावहारिक और अमल में लाने योग्य न हों। इस तथ्य को अपने दिमाग़ में रखें और जब आपकी योजनाएँ असफल हों तो यह भी याद रखें कि अल्पकालिक (temporary) पराजय स्थाई असफलता नहीं होती। इसका यह अर्थ हो सकता है कि आप जिस योजना पर काम कर रहे थे, वह दमदार या त्रुटिहीन नहीं थी। दूसरी योजनाएँ बनाएँ। एक बार फिर से शुरू करें।

अल्पकालिक पराजय का एक ही अर्थ होना चाहिए और वह यह कि आपकी योजना में किसी ख़ास क़िस्म के ज्ञान की कमी थी। लाखों-करोड़ों लोग ग़रीबी और दुख भरा जीवन बिताते हैं क्योंकि उनके पास कोई दमदार योजना नहीं होती जिसके द्वारा वे धन कमा सकें।

आपकी योजनाएँ जितनी दमदार होंगी, आपकी उपलब्धि उतनी ही होगी।

कोई भी आदमी तब तक नहीं हारता जब तक कि वह मैदान न छोड़ दे- जब तक कि वह *अपने मन में हिम्मत न हार जाए।*

जेम्स जे. हिल ने जब पहली बार पूर्व से पश्चिम तक रेलरोड बनाने के लिए आवश्यक पूँजी उगाहने का प्रयास किया तो उन्हें अल्पकालिक पराजय का सामना करना पड़ा। परंतु उन्होंने *नई योजनाओं के द्वारा* अपनी पराजय को

विजय में बदल दिया।

हैनरी फ़ोर्ड को भी अल्पकालिक पराजय का सामना करना पड़ा। और ऐसा न सिर्फ़ उनके ऑटोमोबाइल करियर की शुरुआत में हुआ, बल्कि तब भी हुआ जब वे अपने करियर में काफ़ी ऊँचाई पर पहुँच गए थे। उन्होंने नई योजनाएँ बनाईं और आर्थिक विजय की ओर एक लंबी छलाँग लगा दी।

हम ऐसे लोगों को देखते हैं जिन्होंने बहुत सारा धन कमाया है, परंतु हम अक्सर उनकी विजय ही देख पाते हैं और उन अल्पकालिक पराजयों को नज़रअंदाज़ कर देते हैं जिन्हें पार करके ही वे इस मुक़ाम तक पहुँच पाए हैं।

इस फ़िलॉसफ़ी का कोई भी अनुयायी यह आशा नहीं करेगा कि उसे “अल्पकालिक पराजय” के अनुभव के बिना ढेर सारी दौलत मिल जाएगी। पराजय को इस बात का संकेत मानें कि आपकी योजनाएँ दमदार नहीं हैं। फिर आप इन योजनाओं को दुबारा बना लें और अपने प्रिय लक्ष्य की दिशा में एक बार फिर पाल बाँध लें। अगर आप अपने लक्ष्य तक पहुँचने से पहले ही प्रयास करना छोड़ देते हैं तो आप “भगोड़े” हैं। *भगोड़े लोग कभी नहीं जीतते और विजयी लोग कभी नहीं भागते*। इस वाक्य को उठा लें और एक इंच ऊँचे अक्षरों में काग़ज़ के एक टुकड़े पर लिख लें और इसे ऐसी जगह पर रखें जहाँ आप इसे हर रात सोने से पहले और हर सुबह उठने के बाद देख सकें।

जब आप अपने “मास्टर माइंड” समूह के सदस्यों को चुनना शुरु करें तो उन लोगों को चुनने का प्रयास करें जो

पराजय को गंभीरता से नहीं लेते।

कुछ लोग मूर्खतावश यह विश्वास करते हैं कि केवल पैसे से ही पैसा कमाया जा सकता है। यह सच नहीं है! प्रबल इच्छा ही वह माध्यम है जिसके द्वारा पैसा “बनाया” जाता है। और आप इस प्रबल इच्छा को यहाँ बताए गए सिद्धांतों की मदद से इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित कर सकते हैं। धन अपने आपमें कुछ नहीं है, यह सिर्फ़ एक निर्जीव पदार्थ है। यह न चल सकता है, न सोच सकता है, न बोल सकता है, परंतु यह “सुन” सकता है और जब कोई आदमी इसकी प्रबल इच्छा करता है तो यह उसके आमंत्रण पर दौड़ा चला आता है।

## व्यक्तिगत सेवाओं की बिक्री की योजना

अमीर बनने की दिशा में किए गए किसी भी काम की सफलता के लिए बुद्धिमत्तापूर्वक योजना बनाना अनिवार्य है। यहाँ पर आपको ऐसे विस्तृत निर्देश मिलेंगे जिनके द्वारा आप व्यक्तिगत सेवाओं को बेचकर अमीर बनना शुरू कर सकते हैं।

यह जानना उत्साहवर्धक है कि जितने भी लोगों ने बहुत अधिक धन कमाया है उनकी शुरुआत व्यक्तिगत सेवाओं के मुआवज़े के रूप में या विचारों की बिक्री से हुई थी। जिसके पास जायदाद न हो वह अमीर बनने के लिए विचार और व्यक्तिगत सेवाओं के अलावा और क्या दे सकता है?

# अधिकांश लीडर्स अनुयायी के रुप में शुरुआत करते हैं

मोटे तौर पर दुनिया में दो तरह के लोग होते हैं। एक तरह के लोगों को लीडर्स के रुप में जाना जाता है और दूसरी तरह के लोगों को अनुयाइयों के रुप में। शुरुआत में ही यह निर्णय कर लें कि क्या आप अपने चुने हुए व्यवसाय या क्षेत्र में लीडर बनना चाहते हैं या सिर्फ़ अनुयायी ही बने रहना चाहते हैं। बदले में जो मिलता है, उसमें बड़ा भारी अंतर है। तार्किक दृष्टि से कोई अनुयायी उस मुआवज़े की उम्मीद नहीं कर सकता जो लीडर को मिल सकता है, हालाँकि कई अनुयायी उतने ही धन की आशा करने की ग़लती करते हैं।

अनुयायी होने में कोई अपमानजनक बात नहीं है। दूसरी ओर, अनुयायी बने रहना कोई तारीफ़ की बात भी नहीं है। अधिकांश महान लीडर्स ने अनुयायी के रुप में शुरुआत की थी। वे महान लीडर्स इसलिए बने क्योंकि वे समझदार अनुयायी थे। जो आदमी समझदारी से किसी लीडर का अनुसरण नहीं कर सकता वह कभी सफल लीडर नहीं बन सकता। इसके अपवाद बहुत कम होते हैं। वह आदमी जो किसी लीडर का सफलतापूर्वक अनुसरण कर सकता है, आम तौर पर वही अत्यंत तीव्र गति से लीडर बनने की दिशा में खुद को विकसित कर रहा होता है। बुद्धिमान अनुयायी को कई लाभ होते हैं और उनमें से एक लाभ है अपने लीडर से ज्ञान हासिल करने का अवसर।

## लीडरशिप के प्रमुख गुण

लीडरशिप के महत्वपूर्ण गुण निम्नलिखित हैं :

1. **अविचल साहस** : यह साहस स्वयं के ज्ञान और अपने व्यवसाय के ज्ञान पर आधारित होता है। कोई भी अनुयायी नहीं चाहता कि उसके लीडर में आत्मविश्वास और साहस का अभाव हो। कोई भी बुद्धिमान अनुयायी ऐसे लीडर को लंबे समय तक नहीं झेल पाता।
2. **आत्म–नियंत्रण** : वह आदमी जो खुद को नियंत्रित नहीं कर सकता, दूसरों को कभी नियंत्रित नहीं कर सकता। अनुयाइयों के सामने आत्म–नियंत्रण एक शक्तिशाली मिसाल बन जाता है जिसे वह अनुयायी सीख लेता है जो अधिक बुद्धिमान होता है।
3. **न्यायपूर्ण आचरण** : न्यायपूर्ण आचरण के बिना कोई लीडर अपने अनुयाइयों का सम्मान न तो हासिल कर सकता है, न ही उसे लंबे समय तक बनाए रख सकता है।
4. **निर्णय की निश्चितता** : जो आदमी ढुलमुल निर्णय लेता है वह बताता है कि उसे खुद पर विश्वास नहीं है और ऐसा आदमी दूसरों का सफलतापूर्वक नेतृत्व नहीं कर सकता।
5. **योजनाओं की निश्चितता** : सफल लीडर अपने काम की योजना बनाता है और योजना पर काम

करता है। जो लीडर व्यावहारिक और निश्चित योजनाओं के बिना केवल अंदाज़े से काम करता है वह उस जहाज़ की तरह होता है जिसमें रडर न हो। देर-सबेर वह चट्टानों से टकराकर नष्ट हो जाएगा।

6. **जितना मिले, उससे ज़्यादा देने की आदत** : लीडरशिप की सज़ाओं में से एक यह है कि लीडर अपने अनुयाइयों से जितने की आशा करता है उसे स्वेच्छा से उससे अधिक देने के लिए तैयार रहना चाहिए।
7. **सुखद व्यक्तित्व** : कोई भी बेतरतीब या लापरवाह आदमी सफल लीडर नहीं बन सकता। लीडरशिप के लिए सम्मान चाहिए। अनुयायी ऐसे लीडर का सम्मान नहीं करेंगे जिसे सुखद व्यक्तित्व के सभी तत्वों में अच्छे अंक न मिलें।
8. **सहानुभूति और समझ** : सफल लीडर को अपने समर्थकों के प्रति सहानुभूति रखनी चाहिए। यही नहीं, उसे उन्हें और उनकी समस्याओं को भी समझना चाहिए।
9. **विवरण की कुशलता** : सफल लीडरशिप के लिए यह भी ज़रूरी है कि वह लीडर की स्थिति के विवरण (detail) में भी पारंगत हो।
10. **पूरी ज़िम्मेदारी लेने की इच्छा** : सफल लीडर को अपने समर्थकों की ग़लतियों और कमियों की पूरी ज़िम्मेदारी लेने के लिए तैयार रहना चाहिए। अगर वह इस ज़िम्मेदारी को दूसरे पर थोप देता है तो वह लीडर नहीं बना रहेगा। अगर उसका कोई समर्थक कोई ग़लती करता है और अपने आपको अयोग्य

सिद्ध करता है तो लीडर को यह मानना चाहिए कि ग़लती उसी की है और वही असफल हुआ है।

11. **सहयोग** : सफल लीडर को मिलकर प्रयास करने के सिद्धांत को समझ लेना चाहिए और उस पर अमल करना चाहिए और अपने अनुयाइयों को भी ऐसा ही करने के लिए प्रेरित करना चाहिए। लीडरशिप के लिए शक्ति या सत्ता की आवश्यकता होती है और शक्ति के लिए सहयोग की।

लीडरशिप के दो रूप हैं। पहला और अधिक प्रभावी रूप है समर्थकों या अनुयाइयों की सहमति और सहानुभूति के साथ। और दूसरा है शक्ति के साथ, जिसमें समर्थकों की सहमति या सहानुभूति न हो।

इतिहास ऐसे उदाहरणों से भरा पड़ा है जो बताते हैं कि शक्ति के साथ हासिल की गई लीडरशिप ज़्यादा समय तक नहीं चल पाती। तानाशाहों और राजाओं के पतन और ग़ुमनामी महत्वपूर्ण हैं। इसका अर्थ है कि लोग थोपी हुई लीडरशिप को लंबे समय तक सहन नहीं करेंगे और उसका अनुसरण नहीं करेंगे।

नेपोलियन, मुसोलिनी, हिटलर शक्ति द्वारा हासिल की गई लीडरशिप के उदाहरण थे। उनकी लीडरशिप ख़त्म हो गई। समर्थकों की *सहमति-द्वारा-लीडरशिप* ही लीडरशिप का वह इकलौता रूप है जो लंबे समय तक बना रहता है!

लोग शक्ति के आधार पर थोपी हुई लीडरशिप का अल्पकाल में अनुसरण करते हैं, परंतु वे ऐसा इच्छा से या

सिद्ध करता है तो लीडर को यह मानना चाहिए कि ग़लती उसी की है और वही असफल हुआ है।

11. **सहयोग** : सफल लीडर को मिलकर प्रयास करने के सिद्धांत को समझ लेना चाहिए और उस पर अमल करना चाहिए और अपने अनुयाइयों को भी ऐसा ही करने के लिए प्रेरित करना चाहिए। लीडरशिप के लिए शक्ति या सत्ता की आवश्यकता होती है और शक्ति के लिए सहयोग की।

लीडरशिप के दो रूप हैं। पहला और अधिक प्रभावी रूप है समर्थकों या अनुयाइयों की सहमति और सहानुभूति के साथ। और दूसरा है शक्ति के साथ, जिसमें समर्थकों की सहमति या सहानुभूति न हो।

इतिहास ऐसे उदाहरणों से भरा पड़ा है जो बताते हैं कि शक्ति के साथ हासिल की गई लीडरशिप ज़्यादा समय तक नहीं चल पाती। तानाशाहों और राजाओं के पतन और ग़ुमनामी महत्वपूर्ण हैं। इसका अर्थ है कि लोग थोपी हुई लीडरशिप को लंबे समय तक सहन नहीं करेंगे और उसका अनुसरण नहीं करेंगे।

नेपोलियन, मुसोलिनी, हिटलर शक्ति द्वारा हासिल की गई लीडरशिप के उदाहरण थे। उनकी लीडरशिप ख़त्म हो गई। समर्थकों की *सहमति-द्वारा-लीडरशिप* ही लीडरशिप का वह इकलौता रूप है जो लंबे समय तक बना रहता है!

लोग शक्ति के आधार पर थोपी हुई लीडरशिप का अल्पकाल में अनुसरण करते हैं, परंतु वे ऐसा इच्छा से या

मर्ज़ी से नहीं करते।

लीडरशिप की नई ब्रांड में कुछ अन्य तत्वों के अलावा लीडरशिप के यह ग्यारह तत्व शामिल होंगे जिनका वर्णन इस अध्याय में किया गया है। जो आदमी इन्हें अपनी लीडरशिप का आधार बनाता है उसे जीवन के किसी भी क्षेत्र में लीडर बनने के प्रचुर अवसर मिलेंगे।

## लीडरशिप में असफलता के दस प्रमुख कारण

अब हम लीडर्स की प्रमुख ग़लतियों पर आते हैं और यह जानने की कोशिश करते हैं कि लीडर्स क्यों असफल होते हैं। यह जानना भी उतना ही महत्वपूर्ण है कि लीडर क्या न करें, जितना कि यह जानना कि लीडर क्या करें।

1. **विवरण व्यवस्थित करने की अयोग्यता** : प्रभावी लीडरशिप के लिए आवश्यक है कि आपमें डिटेल्स को व्यवस्थित करने और उनमें पारंगत होने की योग्यता हो। कोई भी वास्तविक लीडर कभी भी इतना व्यस्त नहीं होता कि उसके पास वह काम करने का समय न हो जो उसे लीडर के रूप में करना चाहिए। जब कोई आदमी, चाहे वह लीडर हो या अनुयायी, यह कहता है कि वह अपनी योजनाएँ बदलने या किसी आपातकालीन स्थिति का सामना करने में इसलिए असमर्थ है क्योंकि वह बहुत अधिक व्यस्त है तो वह अपनी अक्षमता सिद्ध कर रहा है।

सफल लीडर अपनी स्थिति से संबंधित सारे डिटेल्स में पारंगत होता है। इसका अर्थ यह है कि उसे यह आदत डाल लेनी चाहिए कि वह डिटेल्स को अपने योग्य सेनापतियों के हवाले कर दे।

2. **विनम्र सेवा प्रदान करने की अनिच्छा** : जब समय की माँग होती है तो वास्तविक महान लीडर्स ऐसा काम करने के लिए ख़ुशी-ख़ुशी तैयार रहते हैं जो वे दूसरे से करने के लिए कहते हैं। "तुममें से सबसे महान व्यक्ति सबका सेवक होगा" एक ऐसी सच्चाई है जिसका सभी योग्य लीडर पालन और सम्मान करते हैं।
3. **अपने ''ज्ञान'' के लिए भुगतान की उम्मीद करना बजाय इसके कि उस ज्ञान के प्रयोग के लिए भुगतान की आशा करना** : दुनिया लोगों को कभी उनके "ज्ञान" के लिए भुगतान नहीं करती। आप अपने ज्ञान का क्या करते हैं या दूसरों को करने के लिए किस तरह प्रेरित करते हैं, भुगतान इसी के लिए किया जाता है।
4. **समर्थकों से प्रतियोगिता का डर** : वह लीडर जिसे इस बात का डर हो कि उसका कोई समर्थक उसके पद को हथिया लेगा, देर-सबेर यह सुनिश्चित कर लेता है कि ऐसा ही हो। योग्य लीडर अपने अधीन काम कर रहे लोगों को प्रशिक्षित करता है ताकि वह अपनी स्थिति के डिटेल्स उन्हें सौंप सके। केवल इसी तरह लीडर अपने आपको कई गुना कर सकता है और अपने आपको कई स्थानों पर एक साथ रख सकता है और एक ही समय में कई चीज़ों

का ध्यान रख सकता है। यह एक शाश्वत सत्य है कि लोगों को अपने प्रयासों से जितनी कमाई हो सकती है उससे अधिक कमाई उन्हें इस बात से होती है कि उनमें दूसरों से प्रदर्शन करवाने की योग्यता हो। अपने काम के ज्ञान और अपने व्यक्तित्व के जादू से एक प्रभावी लीडर दूसरों की कार्यक्षमता को बहुत अधिक बढ़ा सकता है और उन्हें अधिक तथा बेहतर सेवा देने के लिए प्रेरित कर सकता है जो उसकी सहायता के बिना वे लोग नहीं दे पाते।

5. **कल्पनाशीलता का अभाव** : कल्पनाशीलता के बिना लीडर आपातकालीन स्थितियों का सामना करने में असमर्थ रहता है और ऐसी योजनाएँ नहीं बना पाता जिनके द्वारा वह अपने समर्थकों का प्रभावी मार्गदर्शन कर सके।
6. **स्वार्थ** : उस लीडर से सभी लोग चिढ़ते हैं जो अपने समर्थकों के काम का सारा श्रेय खुद ले लेता है। वास्तविक महान लीडर कभी श्रेय लेने का दावा पेश नहीं करता। वह सारा सम्मान और श्रेय अपने समर्थकों के पास जाने देता है क्योंकि वह जानता है कि अधिकांश लोग प्रशंसा और प्रतिष्ठा के लिए अधिक कठोर श्रम करेंगे, जबकि केवल धन के लिए वे इतना कठोर श्रम नहीं करेंगे।
7. **असंयम** : अनुयायी असंयमी लीडर का सम्मान नहीं करते। यही नहीं, असंयम किसी भी रूप में उस आदमी की सहनशक्ति और तेजस्विता को नष्ट कर देता है जो असंयमी होता है।
8. **निष्ठा का अभाव** : शायद इसे सूची में सबसे

पहले नंबर पर आना चाहिए था। वह लीडर जो अपने सहयोगियों, अपने वरिष्ठों, अपने कनिष्ठों और अपने कार्य के प्रति वफ़ादार नहीं होता वह लंबे समय तक लीडर नहीं बना रह सकता। निष्ठाहीनता किसी भी आदमी को बहुत नीचे ले आती है और वह ज़मीन की धूल से भी नीचे हो जाता है और उसे अपमान झेलना पड़ता है जिसके वह सर्वथा योग्य है। निष्ठा का अभाव जीवन के हर क्षेत्र में असफलता का एक बहुत बड़ा कारण है।

9. **लीडरशिप की "शक्ति" पर ज़ोर** : प्रभावी लीडर प्रोत्साहन द्वारा नेतृत्व करता है और अपने समर्थकों के दिल में डर पैदा करने की कोशिश नहीं करता। जो लीडर अपने समर्थकों को अपनी सत्ता या शक्ति का डर दिखाकर प्रभावित करता है वह शक्ति द्वारा लीडरशिप वाली श्रेणी में आता है। अगर कोई लीडर सच्चा लीडर होता है तो उसे अपने व्यवहार – अपनी सहानुभूति, समझ, न्यायप्रियता और कार्यकुशलता – के अलावा किसी अन्य तरीक़े से इस तथ्य का विज्ञापन करने की ज़रूरत नहीं पड़ेगी।

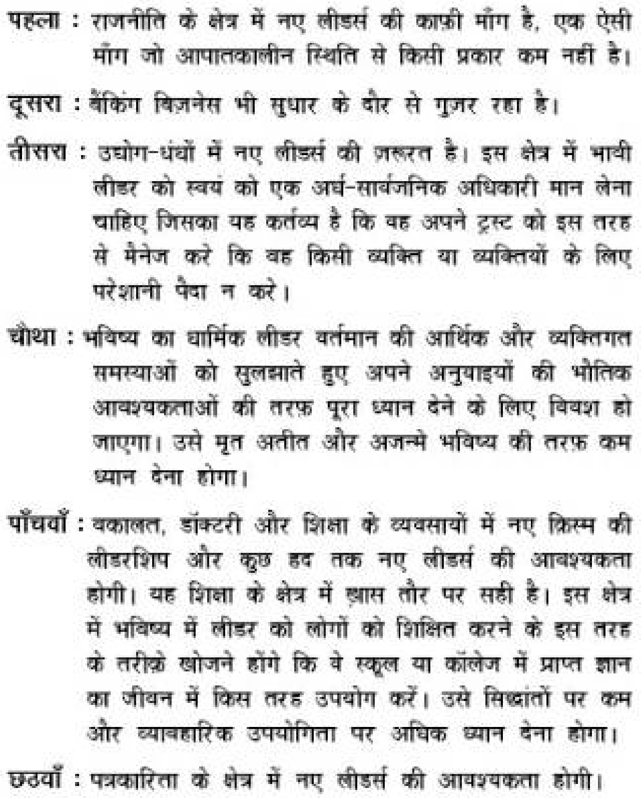
10. **ओहदे पर ज़ोर :** योग्य लीडर को अपने समर्थकों का सम्मान हासिल करने के लिए किसी ओहदे या पदवी की ज़रूरत नहीं होती। वह आदमी जो ओहदे को महत्व देता है दरअसल उसके पास आम तौर पर महत्व देने के लिए और कुछ नहीं होता। वास्तविक लीडर के ऑफ़िस के दरवाज़े उन सभी लोगों के लिए खुले रहते हैं जो अंदर प्रवेश करना चाहते हैं

और उसके काम करने का स्थान औपचारिकता और दिखावे से मुक्त होता है।

यह लीडरशिप में असफलता के सबसे आम कारण हैं। इनमें से कोई भी ग़लती आपको असफल कराने के लिए पर्याप्त है। अगर आप लीडर बनना चाहते हैं और यह सुनिश्चित करना चाहते हैं कि आप यह ग़लतियाँ न करें तो इस सूची का सावधानी से अध्ययन करें।

## कुछ उपजाऊ क्षेत्र जिनमें “नई लीडरशिप" की आवश्यकता होगी

इस अध्याय को ख़त्म करने से पहले आपका ध्यान उन कुछ उपजाऊ क्षेत्रों की तरफ़ आकर्षित किया जाएगा जिनमें लीडरशिप का पतन हो रहा है और जिनमें नए प्रकार के लीडर को प्रचुर अवसर मिल सकते हैं।



**पहला :** राजनीति के क्षेत्र में नए लीडर्स की काफ़ी माँग है, एक ऐसी माँग जो आपातकालीन स्थिति से किसी प्रकार कम नहीं है।

**दूसरा :** बैंकिंग बिज़नेस भी सुधार के दौर से गुज़र रहा है।

**तीसरा :** उद्योग-धंधों में नए लीडर्स की ज़रूरत है। इस क्षेत्र में भावी लीडर को स्वयं को एक अर्ध-सार्वजनिक अधिकारी मान लेना चाहिए जिसका यह कर्तव्य है कि वह अपने ट्रस्ट को इस तरह से मैनेज करे कि वह किसी व्यक्ति या व्यक्तियों के लिए परेशानी पैदा न करे।

**चौथा :** भविष्य का धार्मिक लीडर वर्तमान की आर्थिक और व्यक्तिगत समस्याओं को सुलझाते हुए अपने अनुयाइयों की भौतिक आवश्यकताओं की तरफ़ पूरा ध्यान देने के लिए विवश हो जाएगा। उसे मृत अतीत और अजन्मे भविष्य की तरफ़ कम ध्यान देना होगा।

**पाँचवाँ :** वकालत, डॉक्टरी और शिक्षा के व्यवसायों में नए क़िस्म की लीडरशिप और कुछ हद तक नए लीडर्स की आवश्यकता होगी। यह शिक्षा के क्षेत्र में ख़ास तौर पर सही है। इस क्षेत्र में भविष्य में लीडर को लोगों को शिक्षित करने के इस तरह के तरीक़े खोजने होंगे कि वे स्कूल या कॉलेज में प्राप्त ज्ञान का जीवन में किस तरह उपयोग करें। उसे सिद्धांतों पर कम और व्यावहारिक उपयोगिता पर अधिक ध्यान देना होगा।

**छठवाँ :** पत्रकारिता के क्षेत्र में नए लीडर्स की आवश्यकता होगी।

यह उन क्षेत्रों में से थोड़े से क्षेत्र हैं जहाँ नए लीडर्स या नई क़िस्म की लीडरशिप की आवश्यकता है। दुनिया बहुत तेज़ी से बदल रही है। इसका अर्थ यह है कि इंसान की आदतों को भी इसी परिवर्तन के अनुरुप बदलना होगा। यहाँ पर जो साधन बताए जा रहे हैं वे अन्य किसी भी साधन की तुलना में इंसान की प्रगति को अधिक निर्धारित करेंगे।

## किसी पद के लिए कब और कैसे आवेदन भेजें?

यहाँ पर जो बताया जा रहा है वह कई वर्षों के अनुभव का निचोड़ है। इसने सेवाओं को प्रभावी ढंग से बेचने में हज़ारों

लोगों की मदद की है।

अनुभव यह सिद्ध करता है कि निम्नलिखित तरीक़े सबसे सीधे और प्रभावी तरीक़े हैं जो व्यक्तिगत सेवाओं के ख़रीदार और विक्रेता दोनों को जोड़ते हैं।

1. **रोज़गार ब्यूरो** : सावधानी से किसी प्रतिष्ठित ब्यूरो का चुनाव करना चाहिए जिसकी उपलब्धि के संतोषजनक परिणाम हों और जिसने पर्याप्त लोगों को अच्छी नौकरियाँ दिलवाई हों। ऐसे ब्यूरो तुलनात्मक रुप से कम होते हैं।
2. **अख़बार, बिज़नेस जर्नल्स, मैग्ज़ीन्स में विज्ञापन** : आम तौर पर वर्गीकृत विज्ञापन उन मामलों में संतोषजनक परिणाम देते हैं जहाँ क्लर्क या तनख़्वाह वाले आम पदों के लिए एप्लाई किया जाता है। उन लोगों के लिए डिस्प्ले एडवर्टाइज़िंग आवश्यक है जो एक्ज़ीक्यूटिव पद चाहते हैं। यह विज्ञापन अख़बार के ऐसे खंड में छपना चाहिए जहाँ नियोक्ता का ध्यान इसकी तरफ़ एकदम चला जाए। यह विज्ञापन किसी विशेषज्ञ द्वारा तैयार किया जाना चाहिए जो अच्छी तरह से जानता है कि किस तरह से पर्याप्त बेचने वाले गुणों का समावेश किया जाए ताकि सकारात्मक जवाब प्राप्त हो सके।
3. **एप्लीकेशन के व्यक्तिगत पत्र, जो सीधे फ़र्म्स व्यक्तियों को लिखे जाएँ जहाँ ऐसी सेवाओं की आवश्यकता हो** : इन पत्रों को अच्छी तरह से साफ़ टाइप करवाया जाए और इन पर हाथ से हस्ताक्षर किए जाएँ। पत्र के साथ आवेदक की

योग्यता का पूरा ब्यौरा होना चाहिए। आवेदन पत्र और अनुभव या योग्यता का ब्यौरा दोनों ही किसी विशेषज्ञ द्वारा तैयार किया जाना चाहिए। (इसमें क्या जानकारी देनी है इससे संबंधित निर्देश पढ़ें।)

4. **व्यक्तिगत परिचितों के द्वारा आवेदन** : जहाँ तक संभव हो, आवेदक को किसी साझा परिचित के माध्यम से संभावित नियोक्ताओं के पास आवेदन भेजना चाहिए। इस तरीक़े से उन लोगों को ख़ास लाभ होता है जो एग्ज़ीक्यूटिव कनेक्शन चाहते हैं और अपनी तारीफ़ खुद नहीं करना चाहते।
5. **स्वयं आवेदन देना** : कई मामलों में यह अधिक प्रभावी होता है कि आवेदक ख़ुद संभावित नियोक्ताओं को व्यक्तिगत रूप से अपनी सेवाएँ दे, जिस स्थिति में उस पद के लिए आवश्यक योग्यताओं का पूरा ब्यौरा दिया जाना चाहिए क्योंकि संभावित नियोक्ता अक्सर संभावित कर्मचारियों के रिकॉर्ड के बारे में अपने सहयोगियों से चर्चा करना पसंद करते हैं।

## लिखित “ब्रीफ़” में क्या जानकारी दी जाए?

ब्रीफ़ उतनी ही सावधानी से तैयार किया जाना चाहिए जितनी सावधानी से वकील कोर्ट में चल रहे अपने केस का ब्रीफ़ तैयार करता है। जब तक कि आवेदक को इस तरह के ब्रीफ़ तैयार करने का अनुभव न हो विशेषज्ञ की

राय ली जानी चाहिए और इस हेतु उसकी सेवाएँ ली जानी चाहिए। सफल व्यवसायी ऐसे लोगों को नौकरी पर रखते हैं जो अपने माल की विशेषताओं और ख़ासियत के विज्ञापन करने की कला और मनोविज्ञान को समझते हैं। जिसे अपनी व्यक्तिगत सेवाएँ बेचनी हो उसे भी यही करना चाहिए। ब्रीफ़ में निम्न जानकारी होनी चाहिए :

1. **शिक्षा :** संक्षेप में परंतु स्पष्ट रूप से लिखें कि आपकी शिक्षा कहाँ तक है, आपने कॉलेज में किन विषयों में विशेषज्ञता हासिल की है और उस विशेषज्ञता के पीछे के कारण भी बताएँ।
2. **अनुभव** : अगर आपको उस तरह की नौकरी का कोई अनुभव है जिसके लिए आप आवेदन कर रहे हैं तो पूरी तरह से उसका उल्लेख करें और अपने पूर्व नियोक्ताओं के नाम और पते भी लिखें। यह निश्चित रूप से लिखें कि आपको उस पद पर किस तरह के काम का विशेष अनुभव है जिस वजह से आप उस पद के लिए अधिक उपयुक्त हैं जिसके लिए आप आवेदन कर रहे हैं।
3. **संदर्भ** : लगभग हर बिज़नेस फ़र्म उन संभावित कर्मचारियों के पिछले रिकॉर्ड के बारे में सब कुछ जानना चाहती है जो ज़िम्मेदारी के पद के लिए आवेदन करते हैं। अपने ब्रीफ़ के साथ इन लोगों के पत्रों की छायाप्रतियाँ लगा दें :

अ. पूर्व नियोक्ता।

ब. वे शिक्षक जिनसे आपने पढ़ा है।

स. प्रसिद्ध लोग जिनकी बात पर भरोसा किया जा सकता है।

4. **अपना फ़ोटोग्राफ़** : अपने ब्रीफ़ के साथ अपना हाल ही का फ़ोटोग्राफ़ लगा दें।
5. **किसी निश्चित पद के लिए आवेदन दें** : आवेदन करते समय यह उल्लेख करना न भूलें कि आप किस पद के लिए आवेदन दे रहे हैं। "किसी भी पद" के लिए आवेदन न करें। इससे यह समझा जाएगा कि आपमें विशेषज्ञीय योग्यता का अभाव है।
6. **जिस पद के लिए आप आवेदन दे रहे हैं उसके लिए अपनी योग्यताओं का वर्णन करें** : पूरा ब्यौरा दें कि आपको यह विश्वास क्यों है कि आप उस पद के लिए पूरी तरह योग्य हैं। यह आपके आवेदन का सबसे महत्वपूर्ण विवरण है। किसी भी अन्य जानकारी की तुलना में यह जानकारी निर्धारित करेगी कि आपको चुना जाएगा या नहीं।
7. **परिवीक्षा पर काम करने का प्रस्ताव रखें** : यह एक क्रांतिकारी सुझाव लग सकता है, परंतु अनुभव ने यह सिद्ध किया है कि इससे कम से कम एक मौक़ा अवश्य मिलता है। अगर आपको अपनी योग्यताओं पर विश्वास है तो आपको सिर्फ़ एक मौक़े की ही तो ज़रुरत है। साथ ही इस तरह के प्रस्ताव से यह पता चलता है कि आपको उस पद पर काम करने की अपनी योग्यता पर विश्वास है जिसके लिए आप आवेदन दे रहे हैं। इससे नियोक्ता सबसे अधिक

आश्वस्त होता है। इस तथ्य को स्पष्ट करें कि आपका प्रस्ताव इन बातों पर आधारित है :

अ. आपको उस पद के लिए अपनी योग्यता पर विश्वास है।

ब. आपको अपने संभावित नियोक्ता के फ़ैसले पर भी विश्वास है कि वह आपको परिवीक्षा का अवसर देने के बाद नियुक्ति देगा।

स. आपके मन में उस पद को प्राप्त करने का दृढ़ संकल्प है।

8. **अपने संभावित नियोक्ता के बिज़नेस का ज्ञान** : किसी भी नौकरी के लिए आवेदन देते समय उस बिज़नेस के बारे में पर्याप्त रिसर्च कर लें और उस बिज़नेस की पर्याप्त जानकारी हासिल कर लें। अपने ब्रीफ़ में यह संकेत करें कि आपने उस क्षेत्र में क्या ज्ञान हासिल किया है। इससे बहुत फ़र्क़ पड़ेगा क्योंकि इससे यह पता चलता है कि आपमें कल्पनाशीलता है और उस पद को हासिल करने में आपकी सच्ची रुचि है।

याद रखें कि वह वकील केस नहीं जीतता जिसका वकालत का ज्ञान सबसे अधिक होता है, बल्कि वह वकील केस जीतता है जो अपने केस की सबसे अच्छी तैयारी करता है। अगर आपने "केस" को अच्छी तरह से तैयार और प्रस्तुत किया है तो आप शुरुआत में ही आधी जीत हासिल कर चुके हैं।

इस बात से न डरें कि आपका ब्रीफ़ ज़्यादा लंबा हो जाएगा। रोज़गार खोजने में आपकी जितनी रुचि है,

आश्वस्त होता है। इस तथ्य को स्पष्ट करें कि आपका प्रस्ताव इन बातों पर आधारित है :

अ. आपको उस पद के लिए अपनी योग्यता पर विश्वास है।

ब. आपको अपने संभावित नियोक्ता के फ़ैसले पर भी विश्वास है कि वह आपको परिवीक्षा का अवसर देने के बाद नियुक्ति देगा।

स. आपके मन में उस पद को प्राप्त करने का दृढ़ संकल्प है।

8. **अपने संभावित नियोक्ता के बिज़नेस का ज्ञान** : किसी भी नौकरी के लिए आवेदन देते समय उस बिज़नेस के बारे में पर्याप्त रिसर्च कर लें और उस बिज़नेस की पर्याप्त जानकारी हासिल कर लें। अपने ब्रीफ़ में यह संकेत करें कि आपने उस क्षेत्र में क्या ज्ञान हासिल किया है। इससे बहुत फ़र्क़ पड़ेगा क्योंकि इससे यह पता चलता है कि आपमें कल्पनाशीलता है और उस पद को हासिल करने में आपकी सच्ची रुचि है।

याद रखें कि वह वकील केस नहीं जीतता जिसका वकालत का ज्ञान सबसे अधिक होता है, बल्कि वह वकील केस जीतता है जो अपने केस की सबसे अच्छी तैयारी करता है। अगर आपने "केस" को अच्छी तरह से तैयार और प्रस्तुत किया है तो आप शुरुआत में ही आधी जीत हासिल कर चुके हैं।

इस बात से न डरें कि आपका ब्रीफ़ ज़्यादा लंबा हो जाएगा। रोज़गार खोजने में आपकी जितनी रुचि है,

सुयोग्य कर्मचारियों की सेवाएँ ख़रीदने में नियोक्ता की भी उतनी ही रुचि होती है। दरअसल, सबसे सफल नियोक्ताओं की सफलता का राज़ सुयोग्य सेनापति चुनने की उनकी योग्यता होती है। वे पूरी जानकारी चाहते हैं।

एक और बात का ध्यान रखें : अगर आप अपने ब्रीफ़ की तैयारी सफ़ाई से करेंगे तो उससे यह पता चलेगा कि आप मेहनती इंसान हैं। मैंने क्लाइंट्स के लिए ऐसे ब्रीफ़ तैयार करने में मदद की है जो इतने प्रभावी और असाधारण थे कि आवेदक को बिना व्यक्तिगत इंटरव्यू के ही नौकरी मिल गई।

जब आपका ब्रीफ़ पूरी तरह से तैयार हो जाए तो इसके ऊपर अच्छी तरह से टाइप करवा लें।

रॉबर्ट के. स्मिथ की
योग्यताओं का विवरण

द ब्लैंक कंपनी, इंक. के
प्रेसिडेंट के
प्राइवेट सेक्रेटरी के
पद के लिए आवेदन

हर बार जब आप ब्रीफ़ भेजें तो कंपनी का नाम बदल दें।

यह व्यक्तिगत तरीक़ा ध्यान आकर्षित करने का अचूक तरीक़ा है। अपने ब्रीफ़ को उस सबसे अच्छे काग़ज़ पर टाइप कराएँ जो आपको मिल सके और इसे किसी पुस्तक के कवर जैसे भारी काग़ज़ से बाइंड कराएँ। अगर

आप एक से अधिक कंपनी में आवेदन दे रहे हैं तो हर बार बाइंडिंग और फ़र्म का नाम बदल लें। आपका फ़ोटो आपके ब्रीफ़ वाले किसी पेज पर लगा होना चाहिए। इन निर्देशों का पूरी तरह पालन करें और जब आपकी कल्पनाशीलता आपको कोई सुझाव दे तो इसे बेहतर बनाने का प्रयास करते रहें।

सफल सेल्समैन अपने पहनावे पर ध्यान देते हैं। वे जानते हैं कि पहली छाप अमिट होती है। आपका ब्रीफ़ आपका सेल्समैन है। इसे अच्छा सा सूट पहनाएँ ताकि यह दूसरों से अलग दिख सके, ताकि आपका संभावित नियोक्ता कहे कि उसने आज तक इस तरह का ब्रीफ़ नहीं देखा जो किसी पद के लिए आवेदन के साथ आया है। अगर आप जिस पद के लिए प्रयास कर रहे हैं वह महत्वपूर्ण है तो उसके लिए सावधानी से तैयारी करना भी महत्वपूर्ण है। इससे भी बड़ी बात यह है कि अगर आप अपने नियोक्ता को ख़ुद को इस तरीक़े से बेचते हैं कि वह आपसे प्रभावित हो जाता है तो आपको शायद शुरुआत में ही उससे अधिक तनख़्वाह मिलने लगे जो आपको पारंपरिक तरीक़े से आवेदन देने पर मिलती।

अगर आप एडवर्टाइज़िंग एजेंसी या एम्प्लॉयमेंट एजेंसी के माध्यम से रोज़गार ढूँढ़ रहे हैं तो अपने एजेंट से अपने ब्रीफ़ की प्रतियाँ इस्तेमाल करने को कहें ताकि आपकी सेवाओं की बेहतर मार्केटिंग हो सके। इससे एजेंट और संभावित नियोक्ता दोनों ही आपको प्राथमिकता देंगे।

## वही पद कैसे पाएँ जो आप चाहते हैं?

हर आदमी उस तरह का काम करना पसंद करता है जिसके लिए वह सबसे अधिक उपयुक्त होता है। चित्रकार रंगों से काम करना पसंद करता है, कलाकार हाथों से काम करना पसंद करता है और लेखक लिखना पसंद करता है। जिनके पास कम स्पष्ट गुण होते हैं वे बिज़नेस और उद्योग के निश्चित क्षेत्रों को प्राथमिकता देते हैं। यदि अमेरिका में कोई बहुत बढ़िया चीज़ है तो वह यह है कि यहाँ पर व्यवसायों, उत्पादन, मार्केटिंग और प्रोफ़ेशन्स की पूरी शृंखला मौजूद है।

1. यह तय कर लें कि आप किस तरह की नौकरी चाहते हैं। अगर वह नौकरी या पद अस्तित्व में नहीं है तो शायद आप उसे अस्तित्व में ला सकते हैं।
2. उस कंपनी या आदमी को चुन लें जिसके लिए आप काम करना चाहते हैं।
3. अपने संभावित नियोक्ता का और साथ ही उस कंपनी की नीतियों, स्टाफ़ और प्रगति के अवसरों का भी अध्ययन करें।
4. स्वयं का, स्वयं के गुणों और क्षमताओं का विश्लेषण करें और यह जानें कि आप क्या प्रदान कर सकते हैं। उन लाभों, सेवाओं, विकास, विचारों को देने के तरीक़े खोजें जिनके बारे में आपको विश्वास है कि आप उन्हें सफलतापूर्वक दे सकते हैं।
5. *"नौकरी" के बारे में भूल जाएँ।* भूल जाएँ कि

वहाँ पर कोई संभावना है या नहीं। "क्या आपके पास मेरे लिए कोई नौकरी है?" के आम रुटीन को भूल जाएँ। इस बात पर ध्यान एकाग्र करें कि आप क्या दे सकते हैं।

6. एक बार आप अपने दिमाग़ में योजना बना लें तो किसी अनुभवी लेखक से इसे काग़ज़ पर साफ़ तरीक़े से और पूरे विस्तार से लिखवा लें।
7. इसे सही पद पर बैठे व्यक्ति के सामने प्रस्तुत करें और बाक़ी का काम वह कर देगा। हर कंपनी ऐसे लोगों की तलाश में है जो उनके लिए कुछ महत्वपूर्ण काम कर सके, चाहे वह काम विचारों के संबंध में हो या फिर सेवाओं या "कनेक्शन्स" के संदर्भ में हो। हर कंपनी में ऐसे आदमी के लिए हमेशा जगह होती है जिसके पास एक निश्चित कार्ययोजना हो जिससे उस कंपनी को लाभ पहुँच सके।

जब आप इस तरह से काम करेंगे तो हो सकता है कि इसमें कुछ दिन या कुछ सप्ताह का अतिरिक्त समय लग जाए, परंतु इसकी वजह से आपकी आमदनी, तरक्की और प्रतिष्ठा में जो अंतर होगा वह कम तनख़्वाह पर कड़ी मेहनत के आपके कई साल बचा देगा। इसके कई लाभ हैं जिनमें सबसे प्रमुख यह है कि इससे अक्सर आपके चुने हुए लक्ष्य तक पहुँचने में आपका एक साल से लेकर पाँच साल तक का समय बच जाता है।

जो व्यक्ति प्रगति की सीढ़ी पर आधी ऊँचाई से शुरुआत करता है वह सावधानीपूर्वक बनाई गई योजना के द्वारा ऐसा करता है।

## सेवाओं की मार्केटिंग का नया तरीक़ा

जो लोग भविष्य में अपनी सेवाओं की मार्केटिंग बेहतर तरीक़े से करना चाहते हैं उन्हें यह समझ लेना चाहिए कि नियोक्ता (employer) और कर्मचारी के रिश्ते अब पहले जैसे नहीं रहे, बल्कि बदल चुके हैं।

नियोक्ताओं और उनके कर्मचारियों के बीच भावी संबंध एक पार्टनरशिप के रूप में होंगे जिसमें होंगे :

1. नियोक्ता
2. कर्मचारी
3. जनता, जिसकी वे सेवा करते हैं।

व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग के नए तरीक़े को कई कारणों से नया कहा जाता है। पहला कारण यह कि भविष्य में नियोक्ता और कर्मचारी दोनों ही सहकर्मी समझे जाएँगे जिनका बिज़नेस है जनता की बेहतर सेवा करना। पुराने ज़माने में नियोक्ता और कर्मचारी आपस में ही सौदेबाज़ी कर लिया करते थे ताकि उन्हें एक–दूसरे से अधिकतम लाभ हो सके और वे इस बात पर विचार नहीं करते थे कि अंतिम विश्लेषण में वे दरअसल ऐसा तीसरी पार्टी की क़ीमत पर कर रहे थे, यानी कि जनता जिसकी वे सेवा कर रहे थे।

"शिष्टाचार" और "सेवा" आज व्यापार के लोकप्रिय शब्द हैं और वे उस आदमी पर अधिक लागू होते हैं जो व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग कर रहा है बजाय

उस नियोक्ता के जिसकी वह सेवा कर रहा है। इसका कारण यह है कि अंतिम विश्लेषण में नियोक्ता और उसका कर्मचारी दोनों ही जनता द्वारा नियुक्त हैं जिसकी वे सेवा कर रहे हैं। अगर वे अच्छी तरह सेवा करने में सफल नहीं होते तो उन्हें सेवा करने का मौक़ा नहीं दिया जाएगा।

हम सभी उस वक़्त को याद कर सकते हैं जब गैस मीटर पढ़ने वाला दरवाज़े पर इतनी ज़ोर से दस्तक दिया करता था कि दरवाज़े हिल जाते थे। जब दरवाज़ा खुलता था तो वह बिना आमंत्रण के सीधे अंदर घुस जाता था और उसकी भौंहें तनी रहती थीं मानो कह रही हों, “तुमने मुझे इतनी देर इंतज़ार क्यों करवाया?” अब सब कुछ बदल चुका है। अब मीटर रीडिंग करने वाला आदमी सुसंस्कृत व्यक्ति की तरह पेश आता है जिसके चेहरे के भाव कहते हैं, “आपकी सेवा करते हुए मुझे ख़ुशी हो रही है।” इसके पहले कि गैस कंपनियाँ यह जान पातीं कि उनके नकचढ़े मीटर रीडर की वजह से उनका बिज़नेस प्रभावित हो रहा है, ऑइल बर्नर्स के विनम्र सेल्समैन आए और उन्होंने लैंड-ऑफ़िस बिज़नेस किया।

मंदी के दौरान मैंने पेनसिल्वेनिया के एन्थ्रेसाइट कोयले के क्षेत्र में कुछ महीने गुज़ारे और उन परिस्थितियों का अध्ययन किया जिन्होंने कोयला उद्योग को बहुत नुक़सान पहुँचाया था। कोयले के ऑपरेटर्स और कर्मचारियों में एक-दूसरे के साथ तीखी सौदेबाज़ी हुई और कोयले की क़ीमत में “सौदेबाज़ी” की क़ीमत भी जुड़ गई। ऐसा तब तक होता रहा जब तक उन्होंने यह नहीं जाना कि इस वजह से उन्होंने तेल से जलने वाले सामानों को

लोकप्रिय बना दिया था और कच्चे तेल के उत्पादकों को अमीर बना दिया था।

यह उदाहरण उन लोगों का ध्यान आकर्षित करने के लिए दिए जा रहे हैं जिन्हें व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग करनी है। इनका उद्देश्य यह बताना है कि हम आज जहाँ हैं, हम आज जो हैं, *अपने व्यवहार के कारण ही हैं! अगर कोई कारण* और परिणाम का सिद्धांत है जो बिज़नेस, फ़ाइनैंस और आवागमन को नियंत्रित करता है तो यही सिद्धांत लोगों को भी नियंत्रित करता है और उनके आर्थिक स्टेटस को भी नियंत्रित करता है।

## आपकी QQS रेटिंग क्या है?

सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग में सफलता के कारण स्पष्ट रूप से और विस्तार से बता दिए गए हैं। जब तक इन कारणों का अध्ययन तथा विश्लेषण नहीं किया जाता और जब तक उन्हें समझा नहीं जाता तब तक कोई भी आदमी अपनी सेवाओं को प्रभावी ढंग से और स्थाई रूप से नहीं बेच सकता। हर आदमी को अपनी व्यक्तिगत सेवाओं का सेल्समैन होना चाहिए। सर्विस की गुणवत्ता (quality), मात्रा (quantity) और भावना (Spirit) काफ़ी हद तक तनख़्वाह और रोज़गार की अवधि को तय करती हैं। व्यक्तिगत सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग के लिए (जिसका अर्थ है स्थाई मार्केट, संतोषजनक मूल्य, सुखद स्थिति) आपको "*QQS*" फ़ॉर्मूला अपनाना चाहिए और उसका अनुसरण करना चाहिए, जिसका अर्थ

है क्वालिटी + क्वांटिटी +सहयोग की सही भावना = सेवा की आदर्श सेल्समैनशिप। “*QQS*” फ़ॉर्मूले को याद रखें या इससे भी अधिक करें– इसकी आदत डाल लें!

आइए हम इस फ़ॉर्मूले का विश्लेषण करें ताकि हम आश्वस्त हो सकें कि हम इसका अर्थ ठीक–ठीक समझ गए हैं।

1. **क्वालिटी** : सेवा की क्वालिटी का अर्थ है पद संबंधी हर डिटेल में सर्वाधिक प्रभावी और कार्यकुशल तरीक़े से प्रदर्शन और मन में हमेशा अधिक कार्यकुशलता का लक्ष्य।
2. **क्वांटिटी** : सेवा की क्वांटिटी का अर्थ है हमेशा अपनी क्षमता के हिसाब से पूरी सेवा देना। आपका लक्ष्य होना चाहिए सेवा की मात्रा को बढ़ाना। अभ्यास और अनुभव के द्वारा आप अपनी क्षमता और निपुणता को विकसित कर सकते हैं। एक बार फिर *आदत* शब्द पर ज़ोर दिया जा रहा है।
3. **स्पिरिट** : सेवा की स्पिरिट या भावना का अर्थ है ख़ुशनुमा, तालमेल का व्यवहार जिससे सहकर्मियों का सहयोग प्राप्त हो सके।

आपकी सेवा की क्वालिटी और क्वांटिटी ही आपकी सेवाओं के लिए स्थाई बाज़ार बनाए रखने के लिए पर्याप्त नहीं हैं। आप अपनी सेवा किस भावना से करते हैं या सेवा करते समय आपका व्यवहार कैसा है यह एक बहुत महत्वपूर्ण तत्व है। इससे न सिर्फ़ सेवा के बदले में मिलने वाला भुगतान प्रभावित होता है, बल्कि आपके रोज़गार की अवधि भी प्रभावित होती है।

एन्ड्रयू कारनेगी ने इस बिंदु पर बहुत ज़ोर दिया था। उनका कहना था कि व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग में सफलता की तरफ़ ले जाने वाले तत्वों में बाक़ी तत्वों की तुलना में यह सबसे अधिक महत्वपूर्ण तत्व है। उन्होंने तालमेल के व्यवहार की आवश्यकता पर बार-बार ज़ोर दिया। उन्होंने इस तथ्य पर ज़ोर दिया कि उन्होंने ऐसे किसी आदमी को कभी नौकरी पर नहीं रखा, जो तालमेल और सहयोग की भावना से काम न कर सकता हो, चाहे उसके काम की क्वालिटी कितनी ही प्रभावी हो और चाहे उसके काम की क्वांटिटी कितनी ही अधिक क्यों न हो। कारनेगी ने लोगों के ख़ुशनुमा होने पर ज़ोर दिया। यह गुण कितना महत्वपूर्ण है यह साबित करने के लिए उन्होंने कई ऐसे लोगों की, *जो उनके मानदंडों पर खरे उतरते थे,* बहुत अमीर बनने में मदद की। जो लोग खरे नहीं उतर पाए उन्हें अपनी जगह दूसरों के लिए ख़ाली करनी पड़ी।

सुखद व्यक्तित्व के महत्व को इसीलिए रेखांकित किया गया है क्योंकि इसी तत्व के कारण आप सही भावना से सेवा कर पाते हैं। अगर आपका व्यक्तित्व ऐसा है जो सुखद है और सेवा को सद्भाव की भावना से देता है तो इस गुण के कारण सेवा की क्वालिटी और क्वांटिटी में कमी की अक्सर भरपाई हो जाती है। कोई भी चीज़ सुखद व्यवहार का स्थान नहीं ले सकती।

## आपकी सेवाओं की कैपिटल वैल्यू

वह व्यक्ति जिसकी आमदनी पूरी तरह व्यक्तिगत सेवाओं की बिक्री से प्राप्त होती है वह उस व्यापारी की तरह है जो सामान बेचता है। साथ में यह जोड़ना भी उचित होगा कि उस व्यक्ति पर भी व्यवहार के वही नियम लागू होंगे जो नियम सामान बेचने वाले व्यापारी पर लागू होते हैं।

इस बात पर ज़ोर इसलिए दिया जा रहा है क्योंकि जो लोग व्यक्तिगत सेवाओं को बेचकर आजीविका कमाते हैं उनमें से अधिकांश अक्सर यह मानने की ग़लती करते हैं कि उन पर सामान की मार्केटिंग करने वाले व्यापारी की तरह व्यवहार के नियम लागू नहीं होते।

अब सिर्फ़ “जाइए और लीजिए” (go-getter) के दिन गुज़र गए हैं। अब “जाइए और दीजिए” (go-giver) के दिन आ गए हैं।

आपके मस्तिष्क की वास्तविक कैपिटल वैल्यू क्या है, यह आप उस आमदनी की मात्रा द्वारा निर्धारित कर सकते हैं जो आप अपनी सेवाओं की मार्केटिंग द्वारा कमाते हैं। आपकी सेवाओं की कैपिटल वैल्यू का उचित अनुमान इस तरह से लगाया जा सकता है कि आप अपनी वार्षिक आमदनी को 16.66 से गुणा कर दें। यह अनुमान लगाना उचित होगा कि आपकी वार्षिक आय आपकी कैपिटल वैल्यू की 6 प्रतिशत है। धन पर 6 प्रतिशत प्रतिवर्ष ब्याज मिलता है। धन मस्तिष्क से अधिक मूल्यवान नहीं है। प्राय: मस्तिष्क धन से अधिक मूल्यवान होता है।

योग्य “मस्तिष्क” की अगर प्रभावी ढंग से मार्केटिंग

की जाए तो यह पूँजी का अधिक प्रभावी रूप दर्शाता है जिसकी सामान बेचने के बिज़नेस में ज़रूरत होती है। "मस्तिष्क" पूँजी का एक ऐसा रूप है जो मंदी के दौर में स्थाई रूप से अवमूल्यन का शिकार नहीं होता, न ही पूँजी के इस रूप की चोरी की जा सकती है, न ही इसे ख़र्च किया जा सकता है। यही नहीं, जो धन बिज़नेस के व्यवहार के लिए अनिवार्य है वह तब तक धूल के कण की तरह मूल्यहीन है जब तक कि इसे योग्य "मस्तिष्क" के साथ न जोड़ा जाए।

## असफलता के 31 प्रमुख कारण

जीवन की सबसे बड़ी विडंबना यह है कि बहुत से लोग गंभीरता से प्रयास करते हैं और असफल होते हैं! विडंबना यह है कि ज़्यादातर लोग असफल होते हैं और बहुत कम लोग ही सफल हो पाते हैं।

मुझे एक बार हज़ारों स्त्री-पुरुषों के विश्लेषण का अवसर मिला और उनमें से 98% लोग असफल लोगों की श्रेणी में थे।

मेरे विश्लेषण ने यह साबित किया कि असफलता के पीछे 31 प्रमुख कारण होते हैं। विश्लेषण से वे 13 प्रमुख सिद्धांत भी सामने आए, जिनके द्वारा लोग दौलत इकट्ठी कर सकते हैं। इस अध्याय में असफलता के 31 प्रमुख कारणों का विस्तार से वर्णन किया जा रहा है। जब आप सूची को पढ़ें तो अपनी तरफ़ देखकर यह सोचें कि कहीं

यही आदत आपके और सफलता के बीच आड़े तो नहीं आ रही है, और कहीं आप इसी आदत की वजह से तो असफल नहीं हो रहे हैं।

1. **हानिकारक आनुवंशिक पृष्ठभूमि** : ऐसे लोगों का कुछ नहीं किया जा सकता जिनके मस्तिष्क की शक्ति कमज़ोर हो। यह फ़िलॉसफ़ी इस कमज़ोरी को दूर करने का केवल एक ही तरीक़ा सुझा सकती है– मास्टर माइंड की सहायता। बहरहाल, इस बात का लाभ उठाएँ कि यह असफलता के 31 कारणों में से एकमात्र कारण है जिसे व्यक्ति द्वारा आसानी से नहीं सुधारा जा सकता।
2. **जीवन में अच्छी तरह परिभाषित लक्ष्य का अभाव** : ऐसे आदमी के लिए सफलता की कोई आशा नहीं है जिसका कोई केंद्रीय लक्ष्य या निश्चित लक्ष्य नहीं होता जिस पर वह निशाना साधे। मैंने जिन लोगों का विश्लेषण किया उनमें से 98 प्रतिशत के पास ऐसा कोई लक्ष्य नहीं था। शायद यही उनकी असफलता का प्रमुख कारण था।
3. **औसत दर्जे से ऊपर उठने की महत्वाकांक्षा का अभाव** : हम ऐसे आदमी को कोई आशा प्रदान नहीं कर सकते जो उदासीन है और जीवन में आगे नहीं बढ़ना चाहता और जिसमें क़ीमत चुकाने की इच्छा भी नहीं है।
4. **अपर्याप्त शिक्षा** : यह एक ऐसी कमी है जिसे तुलनात्मक रूप से आसानी से पूरा किया जा सकता है। अनुभव से साबित हुआ है कि सर्वश्रेष्ठ शिक्षित लोग अक्सर वे होते हैं जो “स्व-निर्मित”

या "स्व-शिक्षित" होते हैं। शिक्षित व्यक्ति बनने के लिए सिर्फ़ कॉलेज की डिग्री ही काफ़ी नहीं होती। शिक्षित आदमी वह होता है जिसने वह चीज़ पाना सीख लिया है जो वह जीवन में पाना चाहता है और इस प्रक्रिया में वह दूसरों के अधिकारों का हनन नहीं करता। शिक्षा में सिर्फ़ ज्ञान ही शामिल नहीं है, बल्कि ज्ञान का प्रभावी और सतत प्रयोग भी शामिल है। लोगों को सिर्फ़ उनके ज्ञान के लिए ही पैसे नहीं मिलते, बल्कि इस बात के पैसे मिलते हैं कि वे अपने ज्ञान का किस तरह उपयोग करते हैं।

5. **आत्म–अनुशासन की कमी** : अनुशासन स्वयं पर नियंत्रण से आता है। इसका अर्थ यह है कि इंसान को सभी नकारात्मक गुणों को नियंत्रण में रखना चाहिए। स्थितियों को नियंत्रित करने से पहले आपको सबसे पहले खुद पर नियंत्रण रखना होगा। ख़ुद को अनुशासित करना सबसे कठिन कार्य है। अगर आप खुद को नहीं जीत पाते, तो आप ख़ुद से हार जाएँगे। शीशे के सामने खड़े होने पर आपको अपना सबसे अच्छा दोस्त और अपना सबसे बड़ा दुश्मन एक साथ खड़ा नज़र आएगा।

6. **बुरा स्वास्थ्य** : कोई भी आदमी अच्छे स्वास्थ्य के बिना उल्लेखनीय सफलता का सुख नहीं भोग सकता। बुरे स्वास्थ्य के कई कारणों पर क़ाबू पाया जा सकता है। इनमें से मुख्य हैं :

अ. स्वास्थ्य के लिए हानिकारक भोज्य पदार्थ अधिक मात्रा में खाना।

ब. विचार की बुरी आदतें; नकारात्मक बातें

बोलना।

स. सेक्स की अधिकता या उसका ग़लत प्रयोग।

द. उचित शारीरिक व्यायाम का अभाव।

इ. ग़लत तरीक़े से साँस लेने के कारण स्वच्छ हवा की अपर्याप्त आपूर्ति।

7. **बचपन में के बुरे प्रभाव** : "जिस तरह से पौधे को मोड़ा जाता है, उसी तरह का पेड़ उगेगा।" आपराधिक प्रवृत्ति वाले अधिकांश लोगों की ऐसी प्रवृत्ति बुरे माहौल और बचपन की बुरी संगत का परिणाम होती है।

8. **टालमटोल** : यह असफलता के सबसे आम कारणों में से एक है। टालमटोल करने वाला बूढ़ा आदमी हर इंसान की छाया में खड़ा रहता है और इंतज़ार करता है कि कब उसे सफलता के अवसर को बिगाड़ने का मौक़ा मिले। हममें से अधिकांश लोग जीवन भर असफल होते रहते हैं क्योंकि हम किसी महत्वपूर्ण कार्य को शुरू करने से पहले "सही समय" का इंतज़ार करते हैं। इंतज़ार मत कीजिए। समय कभी पूरी तरह सही नहीं होगा। जहाँ आप खड़े हैं वहीं पर शुरू कर दीजिए और आपके पास जो औज़ार हैं उन्हीं से काम करना शुरू कर दीजिए। जब आप आगे बढ़ेंगे तो बेहतर औज़ार आपको अपने आप मिल जाएँगे।

9. **लगन का अभाव** : हममें से अधिकांश लोग शुरुआत करने में तो अच्छे होते हैं परंतु अपने शुरु किए गए कामों को पूरा करने में बहुत कमज़ोर होते हैं। यही नहीं, लोगों की यह आदत होती है कि वे

पराजय की संभावना नज़र आते ही हिम्मत हार जाते हैं। लगन का कोई विकल्प नहीं होता। वह आदमी जो लगन को अपना मंत्र बनाता है यह पाता है कि असफलता आख़िरकार थक चुकी है और उसके जीवन से हमेशा-हमेशा के लिए दूर जा चुकी है। असफलता लगन का मुक़ाबला नहीं कर सकती।

10. **नकारात्मक व्यक्तित्व** : ऐसे आदमी के लिए सफलता की कोई आशा नहीं है जो नकारात्मक व्यक्तित्व के कारण लोगों को अपने से दूर कर देता है। सफलता शक्ति के प्रयोग के द्वारा आती है और शक्ति दूसरे लोगों के सहयोगपूर्ण प्रयासों के द्वारा हासिल की जाती है। नकारात्मक व्यक्तित्व से सहयोग नहीं मिलता।
11. **कामेच्छा पर नियंत्रण का अभाव** : सेक्स की ऊर्जा उन सभी प्रेरक ऊर्जाओं में सबसे शक्तिशाली है जिनसे लोग कार्य के लिए प्रवृत्त होते हैं। चूँकि यह सबसे सशक्त भाव है इसलिए इसे नियंत्रित किया जाना चाहिए और रूपांतरण के द्वारा दूसरे चैनलों में बदलना चाहिए।
12. **"कुछ नहीं के बदले कुछ पाने" की अनियंत्रित इच्छा** : जुए की प्रवृत्ति लाखों लोगों को असफल बना देती है। इसका प्रमाण 1929 के वॉल स्ट्रीट क्रैश के अध्ययन में पाया जा सकता है जिस दौरान लाखों लोगों ने स्टॉक मार्जिन पर जुआ खेलकर पैसा बनाने की कोशिश की।
13. **निर्णय की उचित शक्ति का अभाव** : जो लोग सफल होते हैं वे तत्काल निर्णय पर पहुँचते हैं और

अगर वे उन निर्णयों को बदलते हैं तो बहुत देर से बदलते हैं। जो लोग असफल होते हैं वे या तो निर्णय ही नहीं ले पाते या फिर बहुत देर से निर्णय लेते हैं परंतु वे अक्सर अपने निर्णय बदल लेते हैं और पल भर में बदल लेते हैं। अनिर्णय और टालमटोल जुड़वाँ भाई हैं। जहाँ एक मिलेगा, आम तौर पर दूसरा भी वहीं पर मिलेगा। इन जुड़वाँ भाइयों को मार डालें इससे पहले कि वे आपको असफलता के खूँटे से बाँध दें।

14. **छह मूलभूत डरों में एक या इससे अधिक** : अंतिम अध्याय में इन डरों का विश्लेषण किया गया है। अपनी सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग करने से पहले आपको इन डरों को जीतना होगा।

15. **विवाह में ग़लत जीवनसाथी का चुनाव** : यह असफलता का सबसे आम कारण है। विवाह का रिश्ता लोगों को अंतरंग रूप से क़रीब लाता है। जब तक यह रिश्ता सुखद तालमेल का न हो, असफलता निश्चित रूप से आपका पीछा करेगी। इससे भी बड़ी बात यह है कि यह असफलता का एक ऐसा रूप होगा जिसमें दुख और कष्ट हैं जो महत्वाकांक्षा के सभी लक्षणों को नष्ट कर देंगे।

16. **अति–सावधानी** : वह व्यक्ति जो ज़रा भी जोखिम नहीं लेता आम तौर पर उसे वही मिलता है जो बचा रहता है क्योंकि दूसरे लोग, जिन्होंने जोखिम लिया, अच्छी चीज़ें चुनकर ले जा चुके हैं। अति–सावधानी भी उतनी ही बुरी है जितनी कि कम–सावधानी। दोनों तरह की अति से बचें। यह न भूलें

कि जीवन में जोखिम का तत्व हमेशा रहता है।

17. **बिज़नेस में सहयोगियों का ग़लत चुनाव** : यह बिज़नेस में असफलता के सबसे आम कारणों में से एक है। व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग में आपको ऐसा नियोक्ता चुनने में बहुत सावधानी बरतनी होगी जो आपको प्रेरणा दे और जो स्वयं बुद्धिमान और सफल हो। हम उन लोगों का अनुसरण करते हैं जिनके साथ हम क़रीबी संपर्क में रहते हैं। ऐसा नियोक्ता चुनें अनुसरण करने लायक हो।

18. **अंधविश्वास और पूर्वाग्रह** : अंधविश्वास डर का एक रूप है। यह अज्ञान की निशानी भी है। जो लोग सफल होते हैं वे अपने दिमाग़ खुले रखते हैं और किसी चीज़ से नहीं डरते।

19. **व्यवसाय का ग़लत चुनाव** : कोई आदमी किसी ऐसी लाइन में सफल नहीं हो सकता जिसे वह पसंद न करता हो। व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग में सबसे महत्वपूर्ण क़दम है एक ऐसा व्यवसाय चुनना जिसमें आप अपने आपको पूरे उत्साह से झोंक सकें।

20. **प्रयास में एकाग्रता का अभाव** : सभी व्यवसायों की थोड़ी-बहुत जानकारी रखने वाला व्यक्ति किसी भी व्यवसाय में विशेष निपुण नहीं होता। अपने सभी प्रयासों को एक निश्चित प्रमुख लक्ष्य पर केंद्रित और एकाग्र करें।

21. **फ़िज़ूलख़र्ची की आदत** : फ़िज़ूलख़र्च आदमी कभी सफल नहीं हो सकता और इसका प्रमुख कारण यह है कि वह हमेशा ग़रीबी के डर में जीता है। अपनी आय में से एक निश्चित प्रतिशत हिस्सा अलग

रखकर नियोजित बचत की आदत विकसित करें। जब आप व्यक्तिगत सेवाओं की बिक्री में सौदेबाज़ी करेंगे तो बैंक में रखा पैसा आपके साहस की सुरक्षित आधारशिला होगा। पैसे के बिना आपको वह लेना होगा जो आपको दिया जा रहा है और आपको वह पाकर ख़ुशी होगी।

22. **उत्साह का अभाव** : उत्साह के बिना कोई भी विश्वास नहीं जगा सकता। यही नहीं, उत्साह संक्रामक होता है और जिसमें यह नियंत्रित अवस्था में होता है उस व्यक्ति का आम तौर पर सभी लोग स्वागत करते हैं।
23. **असहिष्णुता** : बंद दिमाग़ वाला आदमी अपवादस्वरूप ही आगे बढ़ पाता है। असहिष्णुता का अर्थ यह है कि उसने ज्ञान हासिल करना बंद कर दिया है। असहिष्णुता के सबसे विनाशकारी रूप धर्म, प्रजाति और राजनैतिक विचारों के मतभेदों से संबंधित हैं।
24. **असंयम** : असंयम के सबसे विनाशकारी रूप भोजन, मदिरा और सेक्स की गतिविधियों से संबंधित हैं। इनमें से किसी में भी अति सफलता के लिए घातक होती है।
25. **दूसरों के साथ सहयोग करने की अयोग्यता** : ज़्यादातर लोग जीवन में अपने पद और बड़े अवसर इस ग़लती के कारण गँवा देते हैं। इस कारण जितने लोग असफल होते हैं, उतने बाक़ी सभी कारणों को मिला देने पर भी नहीं होते। यह एक ऐसी ग़लती है जो कोई भी समझदार बिज़नेसमैन या लीडर सहन

नहीं करेगा।

26. **शक्ति जिसे आपने अपने प्रयासों से हासिल न किया हो** : (दौलतमंद लोगों के पुत्र-पुत्रियाँ और बाक़ी लोग जिन्होंने धन विरासत में हासिल किया है और जिसे न उन्होंने खुद कमाया है न ही वे उसके योग्य हैं।) ऐसे आदमी के हाथ में शक्ति, जिसे उसने ख़ुद धीरे-धीरे हासिल न किया हो, सफलता के लिए घातक है। फटाफट अमीरी ग़रीबी से भी अधिक ख़तरनाक है।

27. **जान-बूझकर की गई बेईमानी** : ईमानदारी का कोई विकल्प नहीं है। परिस्थितियों के दबाव के कारण, जिन पर इंसान का कोई नियंत्रण नहीं होता, कोई भी क्षणिक तौर पर बेईमानी कर सकता है और इससे कोई स्थाई हानि नहीं होगी। परंतु ऐसे आदमी के लिए कोई आशा नहीं है जो जान-बूझकर बेईमानी का रास्ता चुनता है। देर-सबेर उसे अपने कार्यों का फल मिलेगा और इसका परिणाम यह हो सकता है कि उसकी प्रतिष्ठा मिट्टी में मिल जाए या वह अपनी स्वतंत्रता तक गँवा बैठे।

28. **घमंड और अहंकार** : यह गुण लाल बत्तियाँ हैं जो दूसरों को दूर रहने की चेतावनी देती हैं। यह सफलता के लिए घातक हैं।

29. **सोचने के बजाय अनुमान लगाना** : ज़्यादातर लोग इतने उदासीन या आलसी होते हैं कि वे सही सोचने के लिए आवश्यक पूरे तथ्य हासिल करने का कष्ट नहीं उठाते। वे अंदाज़े के आधार पर आए “विचारों” पर या बिना सोचे-समझे झटपट निर्णय

करना पसंद करते हैं।

30. **पूँजी का अभाव** : यह उन लोगों में असफलता का एक आम कारण है जो पहली बार बिज़नेस में उतरते हैं और उनके पास अपनी ग़लतियों के झटके को सहन करने के लिए पूँजी का पर्याप्त रिज़र्व फ़ंड नहीं होता, जिसके द्वारा वे अपने आपको बाज़ार में तब तक बनाए रख सकें जब तक कि उनकी प्रतिष्ठा स्थापित न हो जाए।
31. इसमें आप असफलता के उस विशिष्ट कारण को लिख लें जिससे आप पीड़ित हैं परंतु जो इस सूची में शामिल नहीं है।

असफलता के इन 31 प्रमुख कारणों में जीवन की विडंबना का वर्णन मिलता है, जो लगभग हर उस आदमी के बारे में सही है जिसने कोशिश की है और जो असफल हुआ है। यह सहायक होगा यदि आप किसी ऐसे व्यक्ति को प्रेरित कर सकें जो आपको अच्छी तरह से जानता हो कि वह आपके साथ इस सूची को पढ़े और असफलता के 31 कारणों के संदर्भ में आपका विश्लेषण करे। अगर आप इसे अकेले भी आज़माना चाहते हैं तो भी कोई हर्ज़ नहीं है। परंतु अधिकांश लोग अपने आपको उस तरह से नहीं देख पाते जिस तरह से दूसरे लोग उन्हें देखते हैं। हो सकता है कि आप भी उनमें से हों जो ऐसा नहीं कर पाते।

## क्या आप अपना मूल्य जानते हैं?

सबसे पुरानी सलाह है "इंसान, अपने आपको जानो!" अगर

आप सामान को सफलतापूर्वक बेचना चाहते हैं तो आपको सामान का ज्ञान होना चाहिए। यह व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग के बारे में भी उतना ही सही है। आपको अपनी सारी कमज़ोरियाँ पता होनी चाहिए ताकि या तो आप उन पर पुल बना सकें या उन्हें पूरी तरह दूर कर सकें। आपको अपनी शक्तियाँ भी मालूम होनी चाहिए ताकि आप अपनी सेवाएँ बेचते समय उनकी तरफ़ सामने वाले का ध्यान आकर्षित कर सकें। आप अपने आपको सिर्फ़ *सटीक* विश्लेषण के द्वारा जान सकते हैं।

अपने बारे में अज्ञान की मूर्खता एक युवक ने दिखाई जब उसने एक पद के लिए एक प्रसिद्ध बिज़नेस मैनेजर के पास आवेदन दिया। उसने तब तक तो अच्छा प्रभाव जमाया जब तक उससे यह नहीं पूछा गया कि वह कितनी तनख़्वाह की उम्मीद करता है। उसने जवाब दिया कि उसने अपने दिमाग़ में कोई निश्चित राशि नहीं सोची थी (*निश्चित लक्ष्य का अभाव*)। मैनेजर ने इस पर कहा, "हम आपको उतना वेतन देंगे जितना हम सोचते हैं, परंतु इसके पहले हम एक सप्ताह तक आपका काम देखेंगे।"

"मैं यह स्वीकार नहीं करूँगा," आवेदक ने जवाब दिया, "क्योंकि जहाँ मैं अभी काम कर रहा हूँ वहाँ पर मुझे उससे ज़्यादा मिल रहा है।"

इससे पहले कि आप अपने वर्तमान पद की तनख़्वाह में बढ़ोतरी के बारे में सौदेबाज़ी करें या कहीं और नौकरी की तलाश करें यह सुनिश्चित कर लें कि आपको अभी जितना मिल रहा है आपका मूल्य उससे अधिक है।

पैसा चाहना एक चीज़ है – हर आदमी ज़्यादा पैसा चाहता है – परंतु यह पूरी तरह से भिन्न बात है कि आपका मूल्य अधिक हो! कई लोग अपनी इच्छाओं को अपनी उचित तनख़्वाह मानने की ग़लती कर बैठते हैं। आपकी आर्थिक आवश्यकताओं या इच्छाओं का आपके मूल्य से कोई लेना-देना नहीं है। आपका मूल्य पूरी तरह इस बात से निर्धारित होता है कि आप उपयोगी सेवा प्रदान करने के कितने योग्य हैं या आपमें दूसरों को इस तरह की सेवा प्रदान करने के लिए प्रेरित करने की कितनी क्षमता है।

## अपने आप की सूची बनाएँ

वार्षिक आत्म-विश्लेषण व्यक्तिगत सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग के लिए भी उतना ही अनिवार्य है जितना कि सामान की वार्षिक सूची (inventory) बनाना। इससे भी बड़ी बात यह है कि वार्षिक विश्लेषण में आपकी ग़लतियों में कमी और आपके गुणों में बढ़ोतरी होनी चाहिए। जीवन में आदमी या तो आगे बढ़ता है, या उसी जगह पर खड़ा रहता है या फिर पीछे रह जाता है। इंसान का लक्ष्य हमेशा आगे बढ़ना होना चाहिए। वार्षिक आत्म-विश्लेषण बताएगा कि प्रगति हुई है या नहीं और अगर हुई है तो कितनी। इससे यह भी पता चलेगा कि आपने कहीं कोई क़दम पीछे की तरफ़ तो नहीं उठाया है। व्यक्तिगत सेवाओं की प्रभावी मार्केटिंग के लिए आगे की तरफ़ बढ़ना आवश्यक है चाहे प्रगति की रफ़्तार धीमी ही क्यों न हो।

आपका वार्षिक आत्म-विश्लेषण हर साल के अंत में किया जाना चाहिए ताकि आप इसमें किए जाने वाले किसी भी सुधार को नए वर्ष के संकल्पों में शामिल कर सकें। यह सुधार आपको विश्लेषण के बाद समझ में आएँगे। अपने आप की सूची बनाते समय खुद से नीचे दिए गए सवाल पूछें और अपने जवाबों की जाँच करते समय किसी ऐसे आदमी की मदद लें जो आपको इस बारे में खुद को धोखा न देने दे।

## व्यक्तिगत सूची के लिए आत्म-विश्लेषण प्रश्नावली

1. क्या मैंने वह लक्ष्य हासिल कर लिया है जो मैंने इस साल बनाया था? (आपको हर साल एक निश्चित वार्षिक लक्ष्य बनाना चाहिए जो आपके जीवन के प्रमुख लक्ष्य का एक हिस्सा हो।)
2. क्या मैंने सर्वश्रेष्ठ क्वालिटी की वह सर्विस दी है जिसे देने में मैं सक्षम हूँ या क्या मैंने इस सेवा के किसी हिस्से में सुधार किया है?
3. क्या मैंने सेवा में वह सर्वश्रेष्ठ संभव क्वांटिटी दी है जो मैं दे सकता हूँ?
4. क्या मेरे व्यवहार का भाव हमेशा तालमेल और सहयोग का रहा है?
5. क्या मैंने टालमटोल की आदत को अपनी कार्यकुशलता में कमी करने की इजाज़त दी है और

अगर ऐसा है तो किस हद तक?

6. क्या मैंने अपने व्यक्तित्व में सुधार किया है और अगर हाँ तो किन तरीक़ों से?

7. क्या मैंने अपनी योजनाओं को लगन से अंत तक सफलतापूर्वक पूर्ण किया है?

8. क्या मैंने हमेशा तत्काल और निश्चित निर्णय लिए हैं?

9. क्या मैंने छह मूलभूत डरों में से एक या इससे अधिक को अपनी कार्यकुशलता में कमी करने की इजाज़त दी है?

10. क्या मैं कभी अति-सावधान या कम-सावधान रहा हूँ?

11. क्या कार्यस्थल पर मेरे सहयोगियों के साथ मेरे संबंध सुखद हैं या दुखद? अगर यह दुखद हैं तो क्या ग़लती आंशिक रुप से या पूरी तरह से मेरी है?

12. क्या मैंने प्रयास में एकाग्रता की कमी की वजह से अपनी ऊर्जा को व्यर्थ गँवाया है?

13. क्या मैं सभी विषयों में खुले दिमाग़ का और सहिष्णु रहा हूँ?

14. मैंने सेवा देने की अपनी योग्यता में किस तरह सुधार किया है?

15. क्या मैंने अपनी किसी आदत में असंयम का परिचय दिया है?

16. क्या मैंने किसी भी रूप में या तो खुलकर या गोपनीय रूप से अहंकार प्रदर्शित किया है ?

17. क्या अपने सहयोगियों के प्रति मेरा व्यवहार ऐसा है जिससे वे मेरा सम्मान करने के लिए प्रेरित हों ?

18. क्या मेरे विचार और निर्णय अंदाज़े पर आधारित हैं या फिर विश्लेषण और सटीक विचारों पर आधारित हैं ?
19. क्या मैंने अपने समय, अपने ख़र्च और अपनी आमदनी का बजट बनाने की आदत का पालन किया है और क्या मैं इन बजटों में अनुदार रहा हूँ?
20. मैंने कितना समय लाभहीन प्रयासों में लगाया है जिसका मैं बेहतर लाभ उठा सकता था ?
21. मैं अपने समय का किस तरह से नया बजट बना सकता हूँ और अपनी आदतों को किस तरह से बदल सकता हूँ ताकि मैं अगले साल में अधिक प्रभावी बन जाऊँ ?
22. क्या मैं ऐसा कोई व्यवहार करने का दोषी हूँ जिसे मेरी अंतरात्मा कचोटती हो?
23. किस तरह से मैं उससे अधिक और बेहतर सेवा दे सकता हूँ जिसके लिए मुझे धन प्राप्त हो रहा है ?
24. क्या मैंने किसी के प्रति अन्याय किया है और यदि हाँ तो किस तरह ?
25. अगर मैं वर्ष भर के लिए अपनी स्वयं की सेवाओं को ख़रीदूँ तो क्या मैं इस ख़रीद से संतुष्ट रहूँगा ?
26. क्या मैं सही व्यवसाय में हूँ और अगर नहीं तो क्यों ?
27. क्या मेरी सेवाओं का ख़रीदार मेरे द्वारा की गई सेवा से संतुष्ट है और अगर नहीं तो क्यों?
28. सफलता के मूलभूत सिद्धांतों पर मेरी वर्तमान रेटिंग क्या है? (इस रेटिंग को ईमानदारी और स्पष्टता से बनाएँ और इसे किसी ऐसे व्यक्ति से चेक करवा लें जिसमें इतना साहस हो कि वह सटीक जाँच करे।)

इस अध्याय में दी गई जानकारी पढ़ने और हृदय में उतारने के बाद अब आप तैयार हैं कि आप अपनी व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग के लिए व्यावहारिक योजना बना सकें। इस अध्याय में व्यक्तिगत सेवाओं की बिक्री की योजना बनाने के लिए अनिवार्य हर सिद्धांत का पूर्ण विवरण मिलेगा। इसमें लीडरशिप के प्रमुख तत्व, लीडरशिप में असफलता के सबसे आम कारण, लीडरशिप के अवसर वाले क्षेत्रों का विवरण, जीवन के सभी क्षेत्रों में असफलता के प्रमुख कारण और आत्म-विश्लेषण में प्रयुक्त किए जाने वाले प्रश्न शामिल हैं।

सटीक जानकारी को विस्तार से प्रस्तुत किया गया है क्योंकि इसकी उन सभी लोगों को ज़रूरत होगी जो व्यक्तिगत सेवाओं की मार्केटिंग करके अमीर बनने की तरफ़ क़दम बढ़ाना शुरू करेंगे। जिन्होंने अपनी दौलत गँवा दी है या जो पैसा कमाना अभी शुरू ही कर रहे हैं उनके पास अमीरी के बदले में देने के लिए व्यक्तिगत सेवाओं के अलावा कुछ भी नहीं होता। इसलिए यह अनिवार्य है कि उनके पास वह सारी व्यावहारिक जानकारी उपलब्ध हो जिसके द्वारा वे अपनी सेवाओं की लाभदायक मार्केटिंग कर सकें।

यहाँ पर दी जा रही जानकारी को अच्छी तरह से समझना और पूरी तरह आत्मसात करना स्वयं की सेवाओं की मार्केटिंग में सहायक होगा। इसके अलावा, इससे आपमें वह सामर्थ्य भी विकसित होगी जिसके द्वारा आप दूसरे लोगों का बेहतर विश्लेषण कर सकें और उनके बारे

में बेहतर निर्णय ले सकें। यह जानकारी पर्सनेल डायरेक्टर्स, एम्प्लॉयमेंट मैनेजर्स और दूसरे एक्ज़ीक्यूटिव्ज़ के भी काम आएगी जो प्रभावी संगठनों के लिए कर्मचारियों का चुनाव करते हैं। अगर आपको इस बारे में शंका हो तो इसकी शक्ति की जाँच करने के लिए आत्म-विश्लेषण के 28 प्रश्नों के जवाब लिखना शुरु कर दें।

## अमीर बनने के अवसर कहाँ और कैसे मिल सकते हैं?

अब हमने उन सिद्धांतों का विश्लेषण कर लिया है जिनके द्वारा अमीर बना जा सकता है। स्वाभाविक रुप से अब हम पूछेंगे, “हमें इन सिद्धांतों पर अमल करने के लिए अच्छे अवसर कहाँ मिल सकते हैं?” आइए, अपने गुणों की सूची निकाल लीजिए और देखिए कि अमेरिका आपको कितना अमीर बना सकता है, चाहे आपका लक्ष्य सामान्य अमीर बनना हो या बेहद अमीर बनना हो?

शुरुआत में, हम सभी को यह याद रखना चाहिए कि हम एक ऐसे देश में रहते हैं जहाँ क़ानून का पालन करने वाले हर नागरिक को विचार और कार्य की स्वतंत्रता है जो दुनिया के किसी दूसरे देश की तुलना में अधिक है। हममें से अधिकांश ने इस स्वतंत्रता के लाभों की सूची नहीं बनाई है। हमने कभी अपनी असीमित स्वतंत्रता की तुलना दूसरे देशों की सीमित स्वतंत्रता से नहीं की है।

यहाँ पर विचार की स्वतंत्रता है, शिक्षा के क्षेत्र में

विकल्प की स्वतंत्रता है, धर्म की स्वतंत्रता है, राजनीति में स्वतंत्रता है, बिज़नेस, प्रोफ़ेशन या नौकरी चुनने की स्वतंत्रता है, दूसरों को नुक़सान पहुँचाए बिना अपनी मनचाही संपत्ति या जायदाद बनाने की स्वतंत्रता है, अपने घर का स्थान चुनने की स्वतंत्रता है, विवाह में स्वतंत्रता है, सभी प्रजातियों के लिए समान अवसर की स्वतंत्रता है, एक राज्य से दूसरे राज्य में यात्रा करने की स्वतंत्रता है, अपनी पसंद के भोजन की स्वतंत्रता है और यह स्वतंत्रता भी है कि हम जीवन में किसी भी पद के लिए लक्ष्य बना सकते हैं जिसके लिए हमने तैयारी की है, चाहे वह अमेरिका के राष्ट्रपति का पद ही क्यों न हो।

हमारे पास अन्य स्वतंत्रताएँ भी हैं परंतु यह सूची सबसे प्रमुख स्वतंत्रताओं का विहंगम दृश्य प्रदान करती है जिसमें अवसरों की बहुलता है। स्वतंत्रता का लाभ अधिक स्पष्ट तब नज़र आता है जब हम यह देखते हैं कि अमेरिका ही ऐसा एकमात्र देश है जो अपने हर नागरिक को, चाहे वह यहाँ का मूल निवासी हो या उसने बाद में यहाँ की नागरिकता ली हो, इतनी अधिक और विविध स्वतंत्रताएँ प्रदान करता है।

आइए अब हम उन वरदानों को गिनें जो इस विराट स्वतंत्रता ने हमें प्रदान किए हैं। उदाहरण के लिए औसत अमेरिकी परिवार को ले लें (जिसका अर्थ है औसत आमदनी वाले परिवार को) और उन लाभों को गिनें जो परिवार के हर सदस्य के लिए अवसर और प्रचुरता के इस देश में उपलब्ध हैं!

1. **भोजन** : विचार व कार्य की स्वतंत्रता के बाद

भोजन, वस्त्र और आवास आते हैं जो जीवन की तीन मूलभूत आवश्यकताएँ हैं।

चूँकि औसत अमेरिकी परिवार के पास असीमित स्वतंत्रता उसके दरवाज़े पर उपलब्ध है इसलिए यह दुनिया में कहीं भी मिलने वाले भोजन का चुनाव कर सकता है जिसकी क़ीमत उसकी पहुँच में हो।

2. **आवास** : यह परिवार एक आरामदायक अपार्टमेंट में रहता है जो भाप से गर्म होता है, जहाँ बिजली की रोशनी है और जहाँ गैस द्वारा भोजन पकाया जाता है।

ब्रेकफ़ास्ट में वे जो टोस्ट खाते हैं वह इलेक्ट्रिक टोस्टर में सेंका गया है जिसकी क़ीमत केवल कुछ डॉलर है। अपार्टमेंट की सफ़ाई वैक्यूम क्लीनर से होती है जो बिजली से चलता है। किचन और बाथरूम में हर समय गर्म और ठंडा पानी उपलब्ध है। भोजन को ठंडा रखने के लिए फ़्रिज है जो बिजली से चलता है। पत्नी अपने बाल काढ़ती है, कपड़े धोती है और प्रेस करती है और इसके लिए वह बिजली से चलने वाले यंत्रों का प्रयोग करती है जो दीवार में लगे एक प्लग में तार लगाते ही अपना काम शुरू कर देते हैं। पति अपनी दाढ़ी बिजली के शेवर से बनाता है। और उन्हें दुनिया भर से चौबीस घंटे मुफ़्त मनोरंजन मिलता है जो रेडियो या टेलीविज़न का स्विच दबाते ही शुरू हो जाता है।

अपार्टमेंट में और सुविधाएँ भी हैं, परंतु इस सूची से आपको अंदाज़ा हो जाएगा कि अमेरिका के निवासी किन स्वतंत्रताओं का उपभोग करते हैं।

3. **वस्त्र** : अमेरिका में हर स्थान पर औसत वस्त्र पहनने वाली महिला 400 डॉलर प्रति वर्ष में साफ़ और आरामदेह ढंग से वस्त्र पहन सकती है और औसत पुरुष भी इतने में ही या इससे कम में वस्त्र पहन सकता है।

भोजन, वस्त्र और आवास की सिर्फ़ तीन मूलभूत आवश्यकताओं का ज़िक्र किया गया है। औसत अमेरिकी नागरिक को कई अन्य लाभ और अधिकार भी उपलब्ध हैं जो उसे कम प्रयास में हासिल हो सकते हैं, जबकि वह इसके लिए आठ घंटे प्रतिदिन से अधिक श्रम न करे।

औसत अमेरिकी के पास जायदाद के अधिकार की सुरक्षा इतनी है जो दुनिया के किसी और देश में नहीं है। वह अपने अतिरिक्त धन को बैंक में इस गारंटी के साथ रख सकता है कि उसकी सरकार इसकी सुरक्षा करेगी और अगर बैंक दिवालिया हो जाता है तो सरकार पैसा लौटाएगी। अगर कोई अमेरिकी नागरिक एक राज्य से दूसरे राज्य की यात्रा करना चाहता है तो उसे पासपोर्ट की या किसी की अनुमति लेने की कोई आवश्यकता नहीं है। वह जहाँ चाहे वहाँ जा सकता है और वापस लौट सकता है। यही नहीं, वह अपनी जेब की स्थिति के हिसाब से ट्रेन, कार, बस, हवाईजहाज़ या पानी के जहाज़ से यात्रा कर सकता है।

## वह "चमत्कार" जिसने यह वरदान दिए

जब वे वोट माँगते हैं तो हम अक्सर राजनेताओं को

अमेरिका की स्वतंत्रता के बारे में बातें करते हुए सुनते हैं। परंतु शायद ही कभी वे इस “स्वतंत्रता” के स्त्रोत या इसकी प्रकृति के समुचित विश्लेषण के लिए पर्याप्त प्रयास करते हैं या इसके लिए इतना समय निकालते हैं। चूँकि इसमें मेरा कोई स्वार्थ या पूर्वाग्रह या कोई छुपा हुआ लक्ष्य नहीं है इसलिए मैं इस बात का खुलकर विश्लेषण कर सकता हूँ कि वह रहस्यमयी, अमूर्त, बुरी तरह से ग़लत समझी गई “चीज़” क्या है जो अमेरिका के हर नागरिक को दुनिया के किसी भी अन्य देश की तुलना में अमीर बनने के अधिक वरदान या अधिक अवसर प्रदान करती है या किसी भी प्रकृति की अधिक स्वतंत्रता प्रदान करती है।

मुझे इस अदृश्य शक्ति के स्त्रोत और प्रकृति के विश्लेषण का अधिकार है क्योंकि मैं जानता हूँ और मैं पचास वर्षों से भी अधिक समय से ऐसे लोगों को जानता हूँ जिन्होंने इस शक्ति को संगठित किया और जिनमें से कई आज भी इसे बनाए रखने के लिए ज़िम्मेदार हैं।

मानवता के इस रहस्यमयी हितकारी का नाम पूँजी है!

पूँजी में न सिर्फ़ धन आता है, बल्कि अधिक स्पष्ट रूप से इसमें अधिक व्यवस्थित बुद्धिमान लोगों के समूह आते हैं जो जनता के हित में और खुद को लाभ पहुँचाने के लिए धन का बेहतर प्रयोग करने के तरीक़ों की योजना बनाते हैं।

इन समूहों में वैज्ञानिक, शिक्षाविद, केमिस्ट, आविष्कारक, बिज़नेस विश्लेषक, पब्लिसिटीमैन, आवागमन विशेषज्ञ, एकाउंटेंट, वकील, डॉक्टर और

उद्योग-धंधों के सभी क्षेत्रों में विशेषज्ञीय ज्ञान रखने वाले लोग आते हैं। ये लोग हर क्षेत्र में प्रयासों का नेतृत्व करते हैं, प्रयोग करते हैं और अपने निशान छोड़ जाते हैं। वे कॉलेज, हॉस्पिटल, पब्लिक स्कूल का समर्थन करते हैं, अच्छी सड़कें बनाते हैं, अख़बार छापते हैं, सरकार का अधिकांश ख़र्च उठाते हैं और उन बहुतेरे डिटेल्स का ध्यान रखते हैं जो मानवीय प्रगति के लिए अनिवार्य हैं। संक्षेप में कहा जाए तो पूँजीपति हमारी सभ्यता के मस्तिष्क हैं क्योंकि वे उस पूरे तंत्र की पूर्ति करते हैं जिनमें सारी शिक्षा, ज्ञान और मानवीय प्रगति समाहित है।

मस्तिष्क के बिना धन हमेशा ख़तरनाक होता है। परंतु जब इसका उचित उपयोग किया जाता है तो यह सभ्यता के लिए सबसे महत्वपूर्ण अनिवार्य तत्व बन जाता है।

अगर पूँजी की सहायता न हो तो एक परिवार को अपने लिए साधारण नाश्ता जुटाने के लिए कितनी मेहनत करनी पड़ेगी, इस बात की कल्पना से आपको यह समझ में आ जाएगा कि संगठित पूँजी का कितना महत्व होता है।

चाय के लिए आपको चीन या भारत की यात्रा करनी होगी जो अमेरिका से बहुत दूर हैं। जब तक कि आप बहुत अच्छे तैराक न हों, आप लौटते समय की यात्रा में थक जाएँगे। फिर एक और समस्या आपके सामने आएगी। अगर आपके पास समुद्र पार करने और तैरने की साहसिक शक्ति हो भी, तो आप किस मुद्रा का प्रयोग करेंगे?

शकर के लिए आपको क्यूबा की एक और समुद्री

यात्रा पर जाना होगा या फिर ऊटा के शुगर बीट खंड की लंबी पैदल यात्रा पर जाना होगा। परंतु फिर भी हो सकता है कि आपको शकर न मिले क्योंकि संगठित प्रयास और धन शकर के उत्पादन के लिए आवश्यक हैं। हम इस बारे में तो कुछ कह ही नहीं रहे हैं कि अमेरिका में कहीं भी ब्रेकफ़ास्ट टेबल पर पहुँचाने के लिए शकर को रिफ़ाइन करने, ट्रांसपोर्ट करने और डिलीवर करने के लिए कितने तामझाम की ज़रूरत होती है।

अंडे आप अपने क़रीबी फ़ार्म से ले सकते हैं, परंतु अगर आप ग्रेपफ़्रूट चाहते हैं तो आपको फ़्लोरिडा की लंबी पैदल यात्रा करनी होगी।

अगर आप गेहूँ की रोटी चाहते हों तो आपको कैंसस या किसी अन्य गेहूँ उत्पादक राज्य की लंबी पैदल यात्रा करनी होगी।

ड्राई सीरियल को तो आपको अपने मेनू से हटाना ही होगा, क्योंकि इसके उत्पादन के लिए पुरुषों के प्रशिक्षित संगठनात्मक श्रम और उचित मशीनरी की ज़रूरत होती है जिन सभी के लिए पूँजी की ज़रूरत होती है।

आराम करते समय आप दक्षिण अमेरिका की दिशा में तैर सकते हैं जहाँ आप दो-चार केले ले सकते हैं और आप लौटते समय नज़दीकी फ़ार्म से, जहाँ डेरी भी हो बटर और क्रीम भी, पैदल चलकर ला सकते हैं। इतना सब करने के बाद आपका परिवार आराम से बैठकर नाश्ते का आनंद लेने के लिए तैयार हो जाएगा।

यह मज़ाक़ लगता है, है ना? परंतु अगर हमारे पास पूँजीवादी तंत्र न हो तो इन आम भोज्य पदार्थों को अपने नाश्ते में शामिल करने का यही इकलौता संभव तरीक़ा होगा।

## हमारे जीवन की आधारशिला पूँजी

सामान्य नाश्ते के आइटमों की तुलना में जब हम रेलरोड और स्टीमशिप बनाने और उनके रखरखाव के लिए आवश्यक धनराशि के बारे में सोचते हैं तो हम दहल जाते हैं क्योंकि यह राशि हमारी कल्पना से परे है। यह अरबों-खरबों डॉलर है, जबकि इसमें जहाज़ों और रेलों के प्रशिक्षित कर्मचारियों की फ़ौज का ख़र्च शामिल नहीं किया गया है। परंतु आवागमन पूँजीवादी अमेरिका में आधुनिक सभ्यता की आवश्यकताओं का सिर्फ़ एक हिस्सा है। आवागमन के लिए पहले यह ज़रूरी है कि ज़मीन से कुछ उगाया जाए या मार्केट के लिए उत्पादन किया जाए। इसके उपकरणों, मशीनरी, पैकिंग, मार्केटिंग और करोड़ों लोगों के लिए करोड़ों डॉलर और लगेंगे।

स्टीमशिप और रेलरोड धरती से अपने आप नहीं उग आते और अपने आप काम नहीं करने लगते। वे सभ्यता की पुकार सुनकर आते हैं और वे उन लोगों के श्रम, कुशलता और संगठन शक्ति के द्वारा आते हैं जिनमें कल्पना है, आस्था है, उत्साह है, निर्णय करने की शक्ति है और लगन है! इन लोगों को पूँजीपतियों के नाम से जाना जाता है।

वे कुछ बनाने की इच्छा से, हासिल करने की इच्छा से, उपयोगी सेवा देने की इच्छा से, लाभ कमाने और अमीर बनने की इच्छा से प्रेरित होते हैं। और चूँकि वे ऐसी सेवा देते हैं जिसके बिना सभ्यता का कोई अस्तित्व नहीं होता इसलिए वे बहुत अमीर बन जाते हैं।

रिकॉर्ड को साफ़ और समझ में आने योग्य सरल बनाते हुए मैं यह जोड़ना चाहूँगा कि यह पूँजीपति वही लोग हैं जिनके बारे में हममें से अधिकांश लोगों ने सोप-बॉक्स के वक्ताओं को बोलते सुना है। यह वही हैं जिन्हें क्रांतिकारी, रैकेटियर्स, बेईमान राजनेता और भ्रष्ट श्रमिक नेता "शोषक और अमानवीय" या "वॉल स्ट्रीट" कहते हैं।

मैं यहाँ पर किसी समूह या अर्थशास्त्र के किसी तंत्र की वकालत या विरोध नहीं कर रहा हूँ।

इस पुस्तक का लक्ष्य है – *एक ऐसा लक्ष्य जिसके लिए मैं आधी सदी से अधिक तक पूरी निष्ठा से समर्पित हूँ* – उन सभी को यह ज्ञान प्रदान करना, उन सभी के सामने वह सबसे विश्वसनीय फ़िलॉसफ़ी प्रस्तुत करना जिसके माध्यम से लोग अमीर बन सकें और जितनी धनराशि वे कमाना चाहते हैं उतनी धनराशि कमा सकें।

मैंने दो चीज़ें बताने के लिए यहाँ पर पूँजीवादी तंत्र के आर्थिक लाभों का विश्लेषण किया है :

1. इसलिए ताकि जो लोग अमीर बनना चाहते हैं वे उस तंत्र को पहचान लें और खुद को उसके अनुरूप ढाल लें जो अमीरी के सारे रास्तों को नियंत्रित करता है, चाहे आप कम अमीर बनना चाहते हों या बेहद

अमीर बनना चाहते हों।

2. इसलिए ताकि आपको तस्वीर का दूसरा पहलू दिख जाए जो राजनेताओं और वक्ताओं द्वारा आम तौर पर दिखाए जाने वाले स्याह पहलू से भिन्न है। राजनेता और वक्ता जान-बूझकर मुद्दों को तोड़-मरोड़कर पेश करते हैं और संगठित पूँजी के बारे में ऐसे बात करते हैं जैसे यह कोई ज़हरीला कोबरा हो।

यह एक पूँजीवादी देश है। यह पूँजी के प्रयोग द्वारा विकसित हुआ है। और हम जो स्वतंत्रता और अवसर के वरदानों को लेने के अधिकार का दावा करते हैं, हम जो अमीर बनना चाहते हैं यह बात जान लें कि अगर संगठित पूँजी ने इन लाभों को उपलब्ध न कराया होता तो आज हमारे पास अमीरी और अवसर नहीं होते।

क़ानूनी रूप से अमीर बनने और अमीर बने रहने का केवल एक ही भरोसेमंद तरीक़ा है और वह है उपयोगी सेवा प्रदान करना। ऐसा कोई सिस्टम नहीं बना है जिसके द्वारा लोग सिर्फ़ संख्या की शक्ति द्वारा क़ानूनी रूप से अमीर बन सकें या बदले में किसी रूप में मूल्य चुकाए बिना अमीर बन सकें।

## अमीरी के आपके अवसर

अमेरिका ईमानदार आदमी के लिए अमीर बनने के ढेर सारे अवसर प्रदान करता है और पूरी स्वतंत्रता देता है। जब कोई शिकार खेलने जाता है तो वह ऐसी जगह चुनता है जहाँ पर

उसे पर्याप्त शिकार उपलब्ध हो। अमीरी की तलाश करते समय भी यही नियम स्वाभाविक रूप से लागू होता है।

अगर आप अमीरी की तलाश में हैं तो इस देश की संभावनाओं को नज़रअंदाज़ न करें जिसके नागरिक इतने अमीर हैं कि यहाँ की महिलाएँ लिपस्टिक, रूज़ और कॉस्मेटिक्स पर एक साल में पाँच लाख डॉलर से अधिक ख़र्च करती हैं।

अगर आप धन की तलाश में हैं तो सावधानी से उस देश के बारे में विचार कीजिए जो हर साल सिगरेट पर सैकड़ों मिलियन डॉलर ख़र्च करता है।

ऐसे देश से दूर जाने की जल्दबाज़ी में न रहें जिसके नागरिक स्वेच्छा से, यहाँ तक कि उत्साह से, हर साल करोड़ों डॉलर फ़ुटबॉल, बेसबॉल और प्राइज़ फ़ाइट्स पर ख़र्च करते हैं।

यह भी याद रखें कि यह तो अमीर बनने के स्त्रोतों की सिर्फ़ शुरुआत है। केवल कुछ विलासिताओं और ग़ैर-ज़रूरी चीज़ों का ज़िक्र किया गया है। परंतु याद रखें कि व्यापार के इन थोड़े से सामानों के उत्पादन, आवागमन और मार्केटिंग के बिज़नेस की वजह से लाखों-करोड़ों स्त्री-पुरुषों को रोज़गार मिलता है, जो अपनी सेवाओं के बदले में हर माह करोड़ों डॉलर प्राप्त करते हैं और विलासिता तथा आवश्यकता की वस्तुओं पर खुले हाथों से इसे ख़र्च करते हैं।

ख़ास तौर पर यह याद रखें कि व्यापार और

व्यक्तिगत सेवाओं के इस विनिमय के पीछे अमीर बनने के प्रचुर अवसर सुलभ हैं। यहाँ अमेरिकी स्वतंत्रता आपकी मदद करती है। इन बिज़नेसों को करने के लिए जितने भी प्रयास ज़रूरी हैं उन्हें करने से आपको कोई नहीं रोक सकता। अगर आपमें योग्यता है, प्रशिक्षण है, अनुभव है तो आप भी बहुत बड़ी धनराशि कमा सकते हैं। जो लोग बेहद अमीर बनने लायक सौभाग्यशाली नहीं हैं वे कम अमीर तो बन ही सकते हैं। कोई भी नाम मात्र के श्रम के बदले में जीवनयापन कर सकता है।

तो अब स्थिति आपके सामने है!

अवसर ने आपके सामने अपना ख़ज़ाना खोलकर रख दिया है। सामने से आएँ, वह चुनें जो आप चाहते हैं, अपनी योजना बनाएँ, योजना के हिसाब से काम करें, और लगन से उसका अनुसरण करें। "पूँजीवादी" अमेरिका बाक़ी का काम कर देगा। आप केवल इस बात पर भरोसा रखें– पूँजीवादी अमेरिका हर इंसान को उपयोगी सेवा प्रदान करने और उस सेवा के मूल्य के अनुपात में अमीर बनने का अवसर देता है।

"सिस्टम" किसी से भी यह अधिकार नहीं छीनता, परंतु यह ऐसा कोई आश्वासन नहीं देता कि बिना कुछ किए ही आपको कुछ हासिल हो जाएगा क्योंकि यह सिस्टम स्वयं अर्थशास्त्र के नियम द्वारा नियंत्रित होता है जो बिना कुछ दिए हासिल करने के सिद्धांत को न तो पहचानता है, न ही इसे लंबे समय तक सहन करता है।

• • •

**सफलता को स्पष्टीकरण देने की**
**ज़रूरत नहीं होती।**

**असफलता बहाने बनाने की**
**अनुमति नहीं देती।**

# 8

# निर्णय

## टालमटोल की आदत पर विजय पाना *अमीरी की दिशा में सातवाँ क़दम*

25,000 असफल पुरुषों और महिलाओं के विश्लेषण से यह तथ्य सामने आया कि निर्णय का अभाव असफलता के 31 प्रमुख कारणों की सूची में सबसे ऊपर था।

टालमटोल की आदत, जो निर्णय करने की विरोधी है, एक आम शत्रु है जिसे हर आदमी को जीतना चाहिए।

जब आप यह पुस्तक पढ़ना समाप्त करेंगे और इसमें बताए गए सिद्धांतों को कार्यरूप में बदलने के लिए तैयार होंगे तो आपको *तत्काल* और *निश्चित* निर्णय पर पहुँचने की अपनी क्षमता को जाँचने का अवसर मिलेगा।

उन सैकड़ों लोगों के विश्लेषण के बाद जिन्होंने दौलत कमाई है और जो दस लाख डॉलर के पार निकल गए हैं, यह तथ्य सामने आया कि *उनमें से हर एक में* तत्काल निर्णय पर पहुँचने की आदत थी और इन निर्णयों को अगर बदलना होता था तो वे इन्हें बदलने में जल्दबाज़ी नहीं करते थे। जो लोग दौलत कमाने में असफल थे उनमें से हर एक, *बिना अपवाद के,* या तो निर्णय लेता ही नहीं

था और अगर लेता भी था तो उसमें *बहुत* देर लगाता था, परंतु वह लिए गए निर्णय *अक्सर बदल लेता था और इसमें जल्दबाज़ी* का परिचय देता था।

हैनरी फ़ोर्ड के कई उत्कृष्ट गुणों में से एक था : निर्णय पर तत्काल और निश्चित रूप से पहुँचने की आदत और उस निर्णय को बदलने में देर लगाना। यह गुण मिस्टर फ़ोर्ड में इतना अधिक था कि इससे उनकी छवि ज़िद्दी व्यक्ति की बन गई। यही गुण था जिसकी वजह से मिस्टर फ़ोर्ड ने अपना प्रसिद्ध मॉडल टी (दुनिया की सबसे बदसूरत कार) बनाना जारी रखा जबकि उनके सभी परामर्शदाता और कार के कई ख़रीदार भी इसे बदलने के लिए उनसे आग्रह कर रहे थे।

शायद मिस्टर फ़ोर्ड ने इस बदलाव को करने में बहुत देर लगा दी, परंतु कहानी का दूसरा पहलू यह है कि फ़ोर्ड के दृढ़ निर्णय की वजह से ही वे बेहद अमीर बने, इसके पहले कि मॉडल में परिवर्तन आवश्यक हुआ। इसमें कोई संदेह नहीं है कि फ़ोर्ड की निश्चित निर्णय पर पहुँचने की आदत को उनकी ज़िद माना गया परंतु यह गुण निर्णय पर देर से पहुँचने और उन्हें जल्दी बदलने से फिर भी बेहतर है।

## आपके अपने निर्णय लेने के बारे में सलाह

अधिकांश लोग जो अपनी आवश्यकताओं के अनुरूप दौलत कमाने में असफल रहते हैं आम तौर पर दूसरों के विचारों से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं। वे अपने लिए

सोचने का काम अख़बारों और गपशप करने वाले अपने पड़ोसियों पर छोड़ देते हैं। राय दुनिया की सबसे सस्ती वस्तु है। हर एक के पास ढेर सारी राय मौजूद होती है जो उस आदमी पर थोप दी जाती है जो उन्हें स्वीकार करता है। अगर आप निर्णय पर पहुँचते समय दूसरों की राय से प्रभावित होते हैं तो आप अपनी इच्छा को धन में रुपांतरित करने की बात तो छोड़ ही दें, किसी भी काम में सफल नहीं होंगे।

अगर आप दूसरों की राय से ही प्रभावित होते रहते हैं तो आपकी अपनी कोई इच्छा नहीं होगी।

जब आप यहाँ पर बताए गए सिद्धांतों को कार्यरुप में बदलना शुरु करें तो *अपने ख़ुद के निर्णयों* पर पहुँचें और उनका अनुसरण करके अपने परामर्शदाता स्वयं बनें। अपने “मास्टर माइंड” समूह के सदस्यों के अलावा किसी दूसरे को अपने विश्वास में न लें। और अपने मास्टर माइंड समूह के चयन के बारे में बेहद सतर्क रहें ताकि आप केवल उन्हीं को चुनें जो आपके लक्ष्य के प्रति पूरी सहानुभूति और उत्साह अनुभव करते हैं।

क़रीबी मित्र और रिश्तेदार अनजाने में ही अक्सर अपनी “राय” से और कई बार “हँसी उड़ाकर” आपको नुक़सान पहुँचाते हैं। हज़ारों स्त्री और पुरुष जीवन भर हीन भावना को ढोते रहते हैं क्योंकि किसी अच्छे इरादे रखने वाले अज्ञानी आदमी ने अपनी “राय” या “हँसी” से उनके आत्मविश्वास को नष्ट कर दिया है।

आपके पास खुद का एक दिमाग़ है। इसका प्रयोग

करें और अपने ख़ुद के निर्णयों पर पहुँचें। अगर आपको अपने निर्णय पर पहुँचने के लिए दूसरों से जानकारी या तथ्यों की आवश्यकता है, जो आपको कई मामलों में होगी, तो शांति से, बिना अपने लक्ष्यों को स्पष्ट किए हुए चाही गई जानकारी या तथ्य हासिल कर लें।

जिन लोगों में ज्ञान का सिर्फ़ मुलम्मा (परत) होता है या जिनका ज्ञान “अधजल गगरी” की तरह होता है वे यह प्रभाव जमाना चाहते हैं जैसे उनके पास बहुत ज्ञान हो। ऐसे लोग आम तौर पर बहुत ज़्यादा बोलते हैं और बहुत कम सुनते हैं। अगर आप तत्काल निर्णय पर पहुँचने की आदत डालना चाहते हैं तो अपनी आँखें और कान खुले रखें– और अपने मुँह को बंद रखें। जो लोग ज़्यादा बातें करते हैं वे दूसरा कोई काम बहुत कम करते हैं। अगर आप कम सुनते हैं और ज़्यादा बोलते हैं तो आप न सिर्फ़ उपयोगी ज्ञान हासिल करने के कई अवसरों से अपने आपको वंचित कर रहे हैं बल्कि आप अपनी योजनाओं और लक्ष्यों को ऐसे लोगों के सामने भी प्रकट कर रहे हैं जो आपको हराने में बड़े आनंद का अनुभव करेंगे क्योंकि वे आपसे ईर्ष्या करते हैं।

यह भी याद रखें कि जब भी आप किसी ऐसे आदमी के सामने अपना मुँह खोलते हैं जिसमें ज्ञान की प्रचुरता है तो आप उस व्यक्ति के सामने अपने ज्ञान के पूरे स्टॉक या उसके अभाव को प्रदर्शित करते हैं! वास्तविक ज्ञान आम तौर पर *विनम्रता और मौन* के द्वारा झलकता है।

इस तथ्य को भी दिमाग़ में रखें कि आप जिस भी व्यक्ति से जुड़ते हैं वह भी आपकी ही तरह पैसे कमाने

के अवसर तलाश रहा है। अगर आप अपनी योजनाओं के बारे में अधिक खुलकर बातें करेंगे तो आपको यह जानकर आश्चर्य होगा कि सामने वाले आदमी ने आपसे पहले ही आपके लक्ष्य को कार्यरूप में परिवर्तित कर लिया है जिसकी योजनाओं के बारे में आपने मूर्खतावश बड़बोलापन दिखाया था।

आपका सबसे पहला निर्णय यह होना चाहिए कि आप अपना मुँह बंद रखें और अपने कान और आँख खुले रखें।

इस सलाह का पालन करने की याद दिलाने के लिए यह उपयोगी होगा। यदि आप नीचे दिए गए सूत्रवाक्य को बड़े अक्षरों में लिख लें और किसी ऐसी जगह रख दें जहाँ आप इसे हर रोज़ देख सकें : “दुनिया को बताएँ कि आप क्या करना चाहते हैं, परंतु पहले इसे करके दिखा दें।”

इसे दूसरे तरीक़े से कहा जाए तो “शब्द नहीं, बल्कि कर्म का महत्व सबसे अधिक होता है।”

## एक निर्णय पर स्वतंत्रता या मृत्यु निर्भर थी

निर्णयों का महत्व उस साहस पर निर्भर करता है जो उन्हें लेने के लिए ज़रूरी होता है। महान निर्णय, जो आगे चलकर सभ्यता के आधारस्तंभ बने, बहुत जोखिम भरे निर्णय थे जिसमें मृत्यु का ख़तरा भी शामिल था।

दासों को मुक्त करने का लिंकन का प्रसिद्ध निर्णय,

जिसने अमेरिका के अश्वेत लोगों को स्वतंत्रता दी, यह जानते–बूझते लिया गया था कि उसके इस काम के बाद उसके हज़ारों दोस्त और राजनैतिक समर्थक उसके विरोधी बन जाएँगे।

अपने व्यक्तिगत विश्वास के बारे में समझौता करने के बजाय ज़हर भरा प्याला पीने का सुकरात का निर्णय एक साहसिक निर्णय था। इससे उन्होंने समय के रुख़ को एक हज़ार साल बाद की तरफ़ मोड़ दिया और उन लोगों को विचार और शब्दों की स्वतंत्रता का अधिकार दिलवाया जो तब पैदा भी नहीं हुए थे।

जब जनरल रॉबर्ट ई. ली यूनियन के साथ दोराहे पर आए और उन्होंने दक्षिण का समर्थन करने का निर्णय किया तो उनका निर्णय भी एक साहसिक निर्णय था क्योंकि वे अच्छी तरह जानते थे कि बहुत से लोगों की मृत्यु होगी और इसमें उनकी जान भी जा सकती है।

## छप्पन लोग जिन्होंने फाँसी पर लटकने का जोखिम लिया

परंतु जहाँ तक अमेरिकी नागरिकों का सवाल है अब तक का सबसे महान निर्णय फिलाडेल्फिया में 4 जुलाई, 1776 को लिया गया जब छप्पन लोगों ने एक दस्तावेज़ पर अपने नाम लिखकर हस्ताक्षर किए और वे जानते थे कि इससे या तो सारे अमेरिकी लोग स्वतंत्र हो जाएँगे *या फिर ये सभी छप्पन लोग फाँसी के फंदों पर लटक जाएँगे।*

आपने उस प्रसिद्ध दस्तावेज़ के बारे में सुना होगा, परंतु आप शायद इससे व्यक्तिगत उपलब्धि का महान सबक़ सीखना भूल गए होंगे जो यह इतने सीधे ढंग से सिखाता है।

हम सभी को उस महत्वपूर्ण निर्णय की तारीख़ याद है, परंतु हममें से बहुत कम लोगों को यह एहसास है कि यह निर्णय लेने में कितने साहस की ज़रूरत थी। हमें अपना इतिहास याद है क्योंकि यह हमें पढ़ाया जाता है। हमें तारीख़ें याद हैं, लड़ने वाले योद्धाओं के नाम याद हैं, हमें वैली फ़ोर्ज और यॉर्कटाउन याद हैं, हमें जॉर्ज वॉशिंगटन और लॉर्ड कॉर्नवालिस याद हैं। परंतु हमें इन नामों, तिथियों और स्थानों के पीछे की वास्तविक शक्तियों के बारे में बहुत कम पता है। हम उस अदृश्य शक्ति के बारे में भी बहुत कम जानते हैं जिसने हमारी स्वतंत्रता सुनिश्चित की और यह *यॉर्कटाउन में वॉशिंगटन की सेनाओं के पहुँचने से काफ़ी पहले ही हो गया था*।

इसे ट्रैजेडी ही कहा जाना चाहिए कि इतिहास के लेखकों ने पूरी तरह से उस महान शक्ति का उल्लेख नहीं किया जिसने इस देश को जन्म दिया, इसे स्वतंत्रता दी और दुनिया के सभी देशों के सामने स्वतंत्रता के नए मानक स्थापित किए। मैं इसे ट्रैजेडी मानता हूँ क्योंकि यही वह शक्ति है जिसका प्रयोग व्यक्ति जीवन की कठिनाइयों और बाधाओं को पार करने में करता है और जीवन को माँगी गई क़ीमत चुकाने के लिए विवश करता है।

हम संक्षेप में उन घटनाओं की ओर देखें जिन्होंने इस

शक्ति को जन्म दिया। कहानी बोस्टन में 5 मार्च, 1770 की एक घटना से शुरू होती है। ब्रिटेन के सिपाही सड़कों पर गश्त लगा रहे थे और अपनी उपस्थिति में नागरिकों को खुलकर धमकी दे रहे थे। औपनिवेशिक लोग अपने बीच में मार्च कर रहे हथियारबंद सैनिकों से चिढ़ गए। उन्होंने अपनी चिढ़ को खुलकर अभिव्यक्त करना शुरू किया और गश्त लगा रहे सैनिकों पर पत्थर और नारे बरसाए जब तक कि उनके नायक ने यह आदेश नहीं दिया, "*संगीनें* तान लो... हमला बोल दो।"

युद्ध शुरू हो गया। इसमें कई लोग मारे गए और बहुत से लोग घायल हुए। इस घटना से इतना विद्वेष फैला कि प्रांतीय सभा (जिसमें प्रख्यात औपनिवेशिक लोग थे) ने निश्चित एक्शन लेने के उद्देश्य से एक मीटिंग बुलाई। उस सभा के दो सदस्य जॉन हैनकॉक और सेम्युअल एडम्स थे। वे साहस के साथ बोले और उन्होंने यह घोषणा की कि बोस्टन से सभी ब्रिटिश सैनिकों को बाहर निकालने का प्रस्ताव पारित करना चाहिए।

याद रखिए इन दो लोगों के दिमाग़ में जो फ़ैसला हुआ उसे उस स्वतंत्रता की शुरुआत कहा जा सकता है जिसका आज हम सभी अमेरिकी उपभोग कर रहे हैं। यह भी याद रखें कि इन दो लोगों को यह निर्णय लेने के लिए बहुत आस्था और साहस की ज़रूरत थी क्योंकि यह एक ख़तरनाक फ़ैसला था।

सभा के ख़त्म होने से पहले सेम्युअल एडम्स को नियुक्त किया गया कि वह प्रांत के गवर्नर हचिन्सन से

मिलने जाए और ब्रिटिश टुकड़ियों की वापसी की माँग करे।

उनका आग्रह मान लिया गया और टुकड़ियाँ बोस्टन से हट गईं, परंतु यह अध्याय यहीं समाप्त नहीं हुआ। इसने एक ऐसी स्थिति उत्पन्न कर दी थी जिससे समूची मानव सभ्यता का इतिहास बदल गया।

## मास्टर माइंड संगठन

रिचर्ड हैनरी ली इस कहानी में एक महत्वपूर्ण तत्व इसलिए बने क्योंकि उनमें और सेम्युअल एडम्स में अक्सर पत्राचार होता रहता था जिसमें वे अपने प्रांत के लोगों के कल्याण के बारे में आशा और डर को खुलकर बताते थे। इस आदत से एडम्स के मन में यह विचार आया कि तेरह कॉलोनियों के बीच पत्रों के आपसी आदान-प्रदान से उनके प्रयासों में समरुपता आ जाएगी जो समस्याओं को सुलझाने के संबंध में बहुत सहायक सिद्ध होगी। मार्च, 1772 में बोस्टन में सैनिकों के साथ हुई झड़प के दो साल बाद एडम्स ने इस विचार को सभा के सामने एक मोशन के रुप में रखा कि कॉलोनियों की एक करस्पॉन्डेंस कमेटी बनाई जाए और हर कॉलोनी में कुछ संवाददाता नियुक्त किए जाएँ जिसका लक्ष्य हो “ब्रिटिश अमेरिका की कॉलोनियों की बेहतरी के लिए मैत्रीपूर्ण सहयोग को बढ़ावा देना।”

यह उस संगठन की शुरुआत थी जिसकी वजह से आज आप और मैं स्वतंत्र हैं। मास्टर माइंड पहले से ही

संगठित था। इसमें एडम्स, ली और हैनकॉक थे।

कमिटी ऑफ़ करस्पॉन्डेंस को बनाया गया। बोस्टन के दंगे की तरह की घटनाओं के द्वारा कॉलोनी के नागरिक ब्रिटिश सैनिकों के ख़िलाफ़ असंगठित युद्ध लड़ रहे थे, परंतु उससे कोई फ़ायदा नहीं हो रहा था। उनकी व्यक्तिगत शिकायतें किसी एक मास्टर माइंड के नीचे इकट्ठी नहीं थीं। जब तक एडम्स, हैनकॉक और ली इकट्ठे नहीं हुए तब तक लोगों के किसी भी समूह ने अपने दिल, दिमाग़, आत्मा और शरीर को इकट्ठे एक निश्चित निर्णय में नहीं लगाया ताकि ब्रिटेन के साथ उनका झगड़ा हमेशा–हमेशा के लिए समाप्त हो जाए।

इस दौरान ब्रिटेन भी हाथ पर हाथ धरे नहीं बैठा रहा। ब्रिटेन के लोग भी अपनी योजना बना रहे थे और अपनी तरफ़ से मास्टर माइंड की तैयारी कर रहे थे और उनके साथ धन और संगठित सेना का समर्थन था।

## एक निर्णय जिसने इतिहास बदल दिया

सिंहासन ने गेज को हचिन्सन की जगह मैसाचूसेट्स के गवर्नर के रूप में नियुक्त किया। नए गवर्नर के पहले कामों में से एक था सेम्युअल एडम्स के पास संदेश भेजना और उसका उद्देश्य यह था कि डर दिखाकर उसके विरोध को समाप्त कर दिया जाए।

उस समय की स्थिति को अच्छी तरह से समझाने के लिए मैं कर्नल फ़ेंटन (वह संदेशवाहक जिसे गेज ने भेजा

था) और एडम्स के बीच की चर्चा को यहाँ पर उद्धृत करना चाहूँगा।

**कर्नल फ़ेंटन :** "मिस्टर एडम्स, मुझे गवर्नर गेज ने अधिकृत किया है ताकि मैं आपको आश्वस्त कर सकूँ कि गवर्नर को यह शक्तियाँ प्रदान की गई हैं कि वे आपको ऐसे लाभ प्रदान कर सकें जिनसे आप संतुष्ट हो जाएँ (रिश्वत का वादा करके एडम्स को अपनी तरफ़ मिलाने का प्रयास)। इसके लिए सिर्फ़ एक शर्त है और वह यह कि आप सरकार के फ़ैसलों का विरोध करना बंद कर दें। गवर्नर की आपको यही सलाह है कि आप सिंहासन को आगे कभी अप्रसन्न न करें। आपका व्यवहार इस प्रकार का है कि आपको हैनरी अष्टम के क़ानून द्वारा सज़ा दी जा सकती है जिसके द्वारा लोगों पर देशद्रोह का मुकदमा इंग्लैंड में चल सकता है और इसका फ़ैसला किसी प्रांत का गवर्नर करता है। परंतु अगर आप अपनी राजनीतिक दिशा बदल लेते हैं तो इससे न सिर्फ़ आपको बहुत से व्यक्तिगत लाभ होंगे बल्कि आपकी सम्राट से सुलह भी हो जाएगी।"

सेम्युअल एडम्स को दो निर्णयों में से एक को चुनना था। या तो वह अपना विरोध करना बंद कर सकता था और व्यक्तिगत रिश्वत ले सकता था या फिर वह विरोध जारी रख सकता था और फाँसी पर चढ़ने का जोखिम उठा सकता था!

स्पष्ट रूप से वह समय आ चुका था जब एडम्स *तत्काल निर्णय लेने के लिए विवश था*– एक ऐसा निर्णय जो उसकी जान भी ले सकता था। एडम्स ने कर्नल फ़ेंटन से

यह वादा लिया कि कर्नल उसके जवाब को गवर्नर को ज्यों का त्यों सुनाएँगे।

**एडम्स का जवाब :** "आप गवर्नर गेज को बता सकते हैं कि मुझे विश्वास है कि मैंने सम्राटों के सम्राट के साथ काफ़ी पहले ही सुलह कर ली है। कोई व्यक्तिगत लाभ मुझे इस बात के लिए प्रेरित नहीं कर सकता कि मैं अपने देश के सही काम करना छोड़ दूँ। और गवर्नर गेज को यह भी बताना कि सेम्युअल एडम्स ने उन्हें यह सलाह दी है कि किसी उत्तेजित जनता की भावनाओं का वे अपमान न करें।"

जब गवर्नर गेज को एडम्स का यह तीखा जवाब मिला तो वे ग़ुस्से से आगबबूला हो गए और उन्होंने एक घोषणापत्र जारी किया, "मैं यहाँ सम्राट के नाम पर उन सभी व्यक्तियों को पूरी तरह क्षमादान देने का प्रस्ताव रखता हूँ और उसका वादा करता हूँ जो तत्काल अपने हथियार डाल देंगे और शांतिप्रिय जनता के कर्तव्यों पर लौट जाएँगे, परंतु सेम्युअल एडम्स और जॉन हैनकॉक को इस क्षमा का लाभ नहीं मिलेगा जिनके अपराध इतनी देशद्रोही प्रकृति के हैं कि उनके प्रति कठोर दंड के अतिरिक्त कोई और क़दम नहीं उठाया जा सकता।"

तो एडम्स और हैनकॉक अब बुरी तरह फँस चुके थे। क्रुद्ध गवर्नर ने इन दोनों व्यक्तियों को एक और निर्णय लेने पर विवश कर दिया था जो उतना ही ख़तरनाक था। उन्होंने अपने प्रबल समर्थकों की एक रहस्यमयी मीटिंग जल्दी में बुलाई। मीटिंग में सब लोगों के आ जाने के बाद एडम्स ने

दरवाज़े पर ताला लगा दिया और उसकी चाबी अपनी जेब में रख ली और सभी उपस्थित लोगों को यह जानकारी दी कि यह अनिवार्य है कि कॉलोनिस्ट्स की काँग्रेस गठित की जाए और कोई आदमी तब तक कमरा न छोड़े जब तक कि काँग्रेस के बारे में वे लोग किसी निर्णय पर न पहुँच जाएँ।

बहुत रोमांचक माहौल था। कुछ ने इस तरह के क्रांतिकारी क़दम के संभावित परिणामों को तौला। कुछ ने सम्राट की अवहेलना करते हुए इतने *निश्चित निर्णय* पर पहुँचने की समझदारी पर गंभीर शंका व्यक्त की। उस कमरे में दो लोग बंद थे जिन्हें डर छू भी नहीं गया था और वे लोग असफलता की संभावना के प्रति अंधे थे : हैनकॉक और एडम्स। उनके मस्तिष्कों के प्रभाव से दूसरे लोग भी इस बात पर सहमत हो गए कि करस्पॉन्डेंस कमेटी के द्वारा इस तरह की व्यवस्था की जाए कि पहली कॉन्टिनेंटल काँग्रेस की मीटिंग फिलाडेल्फिया में 5 सितंबर, 1774 को आयोजित की जाए।

इस तारीख़ को याद रखें। यह 4 जुलाई, 1776 से अधिक महत्वपूर्ण है। अगर कॉन्टिनेंटल काँग्रेस आयोजित करने का *निर्णय* न होता तो स्वाधीनता के घोषणापत्र पर हस्ताक्षर भी न हुए होते।

नई काँग्रेस की पहली बैठक के पहले एक और लीडर देश के दूसरे हिस्से में “ब्रिटिश अमेरिका के अधिकारों पर संक्षिप्त दृष्टि” प्रकाशित करने की कगार पर था। यह व्यक्ति था वर्जीनिया प्रांत का थॉमस जेफ़रसन जिसके लॉर्ड डनमोर (वर्जीनिया में सम्राट के प्रतिनिधि) से संबंध

उतने ही तनावपूर्ण थे जितने हैनकॉक और एडम्स के अपने गवर्नर से थे।

उनके प्रसिद्ध अधिकारों की संक्षेपिका के प्रकाशित होने के कुछ ही समय बाद जेफ़रसन को यह जानकारी दी गई कि उन पर सम्राट के विरोध में द्रोह करने के लिए मुकदमा चलाया जा सकता है। इस धमकी से प्रेरित होकर जेफ़रसन के सहयोगी पैट्रिक हैनरी ने साहस के साथ अपने दिल की बात कही और उन्होंने अपनी बात को जिस वाक्य से समाप्त किया वह हमेशा याद रखा जाएगा, *"अगर यह देशद्रोह है तो फिर आप जितने आरोप लगाने हों लगा लें।"*

इस तरह के लोग कॉलोनियों के भविष्य पर गंभीर सोच-विचार करते हुए बैठे थे जिनके पास न तो शक्ति थी, न ही सत्ता, न ही सैनिक बल और न ही पैसा। इन्हीं लोगों के कारण पहली कॉन्टिनेंटल कॉंग्रेस शुरू हुई और दो साल तक रुक-रुककर चलती रही। फिर 7 जून, 1776 को रिचर्ड हैनरी ली उठे और उन्होंने अध्यक्ष को संबोधित करते हुए सभा के सामने यह प्रस्ताव रखा :

"महोदय, मैं यह प्रस्ताव रखना चाहता हूँ कि यह युनाइटेड कॉलोनियाँ स्वतंत्र और आज़ाद राज्य हैं, जिसका उन्हें अधिकार है और उन्हें ब्रिटिश सम्राट से अपनी दासता के बंधन तोड़ लेने चाहिए और ग्रेट ब्रिटेन से सारे राजनीतिक संबंध पूरी तरह से समाप्त कर लेने चाहिए।"

## काग़ज़ पर लिखा गया सबसे महत्वपूर्ण

# निर्णय

ली के सनसनीख़ेज़ प्रस्ताव पर गर्म बहस हुई और यह इतनी लंबी चली कि उसका धैर्य जवाब दे गया। अंत में कई दिनों की बहस के बाद वह फिर से फ़र्श पर आया और स्पष्ट और दृढ़ आवाज़ में बोला, "अध्यक्ष महोदय, हम कई दिनों से इस विषय पर चर्चा कर रहे हैं। यही एकमात्र रास्ता है जिस पर हम चल सकते हैं। फिर हम और ज़्यादा विलंब क्यों कर रहे हैं? बहस में समय क्यों गँवाया जाए? इस सुखद दिन अमेरिकन गणराज्य का जन्म हो जाने दें। उसे उठ खड़ा होने दें और हमारा यह राज्य विनाश और विजय पर आधारित नहीं होगा बल्कि इसके माध्यम से तो शांति और क़ानून के राज्य की पुनर्स्थापना होगी।"

इससे पहले कि उनके प्रस्ताव पर अंतिम वोटिंग हो, ली को वर्जीनिया वापस लौटना पड़ा क्योंकि उनके परिवार में गंभीर बीमारी हो गई थी, परंतु जाने से पहले उन्होंने इस काम का बीड़ा अपने मित्र जेफ़रसन के हाथों में सौंपा, जिसने तब तक संघर्ष करने का वादा किया जब तक कि सकारात्मक एक्शन नहीं लिया जाता। उसके कुछ समय बाद काँग्रेस के प्रेसिडेंट (हैनकॉक) ने जेफ़रसन को स्वाधीनता का घोषणापत्र तैयार करने वाली कमेटी का चेयरमैन बना दिया।

कमेटी ने लंबे समय तक उस दस्तावेज़ को तैयार करने में कठोर मेहनत की जिसे काँग्रेस द्वारा स्वीकार कर लिए जाने का अर्थ यह था कि जो भी आदमी इस पर हस्ताक्षर करेगा वह एक तरह से अपने डैथ वॉरंट पर

हस्ताक्षर करेगा। यदि कॉलोनियाँ ग्रेट ब्रिटेन के विरोध में युद्ध हार जाएँ और युद्ध तो तय था।

दस्तावेज़ तैयार हो गया और 28 जून को उसका मूल मसौदा काँग्रेस के सामने पढ़ा गया। कई दिनों तक इस पर विचार हुआ, इसमें संशोधन हुए और इसे सर्वसम्मत रूप दिया गया। 4 जुलाई को थॉमस जेफ़रसन सभा के सामने खड़े हुए और उन्होंने निर्भीकता से काग़ज़ पर लिखा गया सबसे महत्वपूर्ण निर्णय पढ़ा।

"जब मानवीय घटनाओं की यात्रा में यह आवश्यक हो जाता है कि एक राष्ट्र दूसरे राष्ट्र के साथ राजनीतिक बंधनों को नष्ट कर ले और अपनी स्वतंत्रता की शक्तियों का उपभोग करते हुए अलग और समान दर्जा प्राप्त कर ले जिसे प्रकृति के नियमों और ईश्वर ने प्रदान किया है तो मानव जाति के विचारों के प्रति सम्मान की यह माँग होती है कि वे उन कारणों की घोषणा करें जिनसे वे अलगाव के लिए प्रेरित हुए..."

जब जेफ़रसन ने पूरा घोषणापत्र पढ़ा तो उस पर वोटिंग हुई, उसे स्वीकार किया गया और उस पर छप्पन लोगों ने हस्ताक्षर किए जिनमें से हर एक ने उस पर अपना नाम लिखने के निर्णय के साथ ही अपनी ज़िंदगी को दाँव पर लगा दिया। उस निर्णय से एक ऐसा राष्ट्र अस्तित्व में आया जिसने भविष्य में मानव जाति को हमेशा के लिए निर्णय लेने के अधिकार की सौगात दी।

उन घटनाओं का विश्लेषण करें जिनकी बदौलत स्वाधीनता का घोषणापत्र तैयार हुआ और यह विश्वास करें

कि यह राष्ट्र जो आज दुनिया के सभी देशों के बीच सम्मान का पात्र है और जो इतना शक्तिशाली है उसे बनाने का निर्णय छप्पन लोगों के मास्टर माइंड समूह ने लिया था। इस तथ्य को अच्छी तरह से जान लें कि उनके निर्णय ने वॉशिंगटन की सेनाओं की सफलता को सुनिश्चित कर दिया था, क्योंकि उस निर्णय का भाव हर सैनिक के दिल में था जो युद्ध करने गया। जब इस तरह की आध्यात्मिक शक्ति आपके साथ होती है तो असफलता आपके पास भी नहीं फटक सकती।

यह भी समझ लें (व्यक्तिगत लाभ की दृष्टि से) कि जिसने इस देश को स्वतंत्रता दी यह वही शक्ति है जिसका प्रयोग हर उस व्यक्ति को करना चाहिए जो ख़ुद अपने निर्णय लेता है। यह शक्ति इस पुस्तक में बताए गए सिद्धांतों से आती है। स्वाधीनता के घोषणापत्र में इसे खोजना कठिन नहीं होगा, कम से कम छह सिद्धांत तो आपको मिल ही जाएँगे : *इच्छा, निर्णय, आस्था, लगन, मास्टर माइंड और सुव्यवस्थित योजना।*

## जानिए आप क्या चाहते हैं और आपको यह आम तौर पर मिल जाएगा

इस पूरी फ़िलॉसफ़ी में यह सुझाव मिलेगा कि अगर प्रबल इच्छा को विचार का समर्थन मिले तो इसमें अपने आपको भौतिक समतुल्य में बदलने की प्रवृत्ति होती है। आप इस तरीक़े का आदर्श उदाहरण इस कहानी में खोज सकते

हैं और युनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉरपोरेशन के संगठन की कहानी भी इस बात का आदर्श उदाहरण है कि विचार किस तरह अद्भुत रूप से रूपांतरित होते हैं।

इस तरीक़े के रहस्य की खोज में चमत्कार की तलाश न करें क्योंकि आपको चमत्कार नहीं मिलेंगे। आपको केवल प्रकृति के शाश्वत नियम मिलेंगे। यह नियम हर उस आदमी के लिए उपलब्ध हैं जिसमें इनका प्रयोग करने की आस्था और साहस है। इनका प्रयोग देश की स्वतंत्रता प्राप्त करने के लिए भी किया जा सकता है और अमीर बनने के लिए भी।

जो लोग तत्काल और निश्चित निर्णय पर पहुँचते हैं वे जानते हैं कि वे क्या चाहते हैं और आम तौर पर यह उन्हें मिल जाता है। जीवन के किसी भी क्षेत्र में लीडर्स तत्काल और दृढ़ता से निर्णय लेते हैं। यही वह सबसे प्रमुख कारण है कि वे लीडर्स होते हैं। दुनिया में उस आदमी को जगह देने की आदत होती है जिसके शब्दों और कार्यों से पता चलता है कि वह जानता है कि वह कहाँ जा रहा है।

अनिर्णय एक ऐसी आदत है जो बचपन में शुरू होती है। जब बच्चा ग्रेड स्कूल, हाई स्कूल और कॉलेज में आगे बढ़ता है तो यह आदत धीरे-धीरे स्थाई आदत बनती जाती है जिसमें लक्ष्य की कोई निश्चितता नहीं होती।

अनिर्णय की आदत विद्यार्थी के साथ उस व्यवसाय में भी जाती है जिसे वह चुनता है... अगर वह सचमुच कोई व्यवसाय चुने। आम तौर पर कॉलेज से निकलने के बाद विद्यार्थी सिर्फ़ नौकरी की तलाश करता है, चाहे उसे जो

नौकरी मिले। वह मिलने वाली पहली नौकरी को करने लगता है क्योंकि उसे अनिर्णय की आदत पड़ गई है। 98 प्रतिशत लोग आज ऐसे पदों पर सिर्फ़ तनख़्वाह के लिए काम कर रहे हैं क्योंकि उनमें किसी निश्चित पद की योजना बनाने के लिए निश्चित निर्णय लेने की शक्ति का अभाव था और उनमें यह ज्ञान भी नहीं था कि नियोक्ता का चुनाव कैसे किया जाए।

निश्चित निर्णय लेने में हमेशा साहस की आवश्यकता होती है, कई बार तो बहुत अधिक साहस की। छप्पन लोगों ने जब स्वाधीनता के घोषणापत्र पर हस्ताक्षर किए तो उन्होंने अपने इस निर्णय पर अपने जीवन को दाँव पर लगा दिया। जो व्यक्ति किसी पद को हासिल करने के लिए निश्चित निर्णय पर पहुँचता है और जीवन में अपनी सेवाओं की वही क़ीमत वसूल करता है जो वह चाहता है वह अपने इस निर्णय पर अपने जीवन को तो दाँव पर नहीं लगाता; परंतु वह अपनी आर्थिक स्वतंत्रता को दाँव पर अवश्य लगाता है। आर्थिक स्वतंत्रता, अमीरी, अपेक्षित बिज़नेस और प्रोफ़ेशनल पद उस व्यक्ति की पहुँच में नहीं हैं जो इन चीज़ों की आशा करने, इनकी योजना बनाने और इनकी माँग करने को नज़रअंदाज़ करता है या इससे इंकार करता है। वह व्यक्ति निश्चित रूप से दौलत कमा सकता है जो उस तरह से अमीरी की इच्छा रखे जिस तरह सेम्युअल एडम्स ने कॉलोनियों की स्वतंत्रता की इच्छा की थी।

• • •

# 9

# लगन

## आस्था उत्पन्न करने के लिए आवश्यक निरंतर प्रयास

## *अमीरी की दिशा में आठवाँ क़दम*

इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करने की प्रक्रिया में लगन एक अनिवार्य तत्व है। लगन का आधार इच्छाशक्ति है।

इच्छाशक्ति और प्रबल इच्छा जब सही तरीक़े से मिल जाते हैं तो एक ऐसा युग्म बन जाता है जिसका कोई तोड़ नहीं है। जो लोग बेहद अमीर बनते हैं उन्हें आम तौर पर भावशून्य और कई बार निर्मम भी समझा जाता है। प्राय: उन्हें ग़लत समझा जाता है। उनमें इच्छाशक्ति होती है जिसे वे लगन के साथ मिला देते हैं और इस तरह वे अपने लक्ष्यों को हासिल करना *सुनिश्चित* कर लेते हैं।

ज़्यादातर लोग पहली मुश्किल या पहली मुसीबत सामने आते ही अपने लक्ष्यों और इरादों को दूर फेंक देते हैं। कुछ लोग सारे विरोध के बावजूद आगे बढ़ते हैं जब तक कि वे अपने लक्ष्य को हासिल नहीं कर लेते।

“लगन” शब्द के पीछे कोई बहुत बड़ा अर्थ नहीं छुपा हुआ है परंतु यह गुण इंसान के चरित्र के लिए उतना ही

महत्वपूर्ण है जितना कि स्टील के लिए कार्बन।

दौलत कमाने में आम तौर पर इस फ़िलॉसफ़ी के सभी तेरह तत्वों पर अमल करने की ज़रूरत होती है। जो लोग अमीर बनना चाहते हैं उन्हें इन सिद्धांतों को समझना चाहिए और इनके साथ लगन का समावेश करना चाहिए।

## लगन का आपका इम्तहान

अगर आप इस पुस्तक को इस इरादे से पढ़ रहे हैं कि आप इसके ज्ञान को अपने जीवन में उतारेंगे तो आपकी लगन का पहला इम्तहान तब होगा जब आप अध्याय दो में दिए गए छह क़दमों का अनुसरण करना शुरू करेंगे। जब तक कि आप उन दो प्रतिशत लोगों में से न हों जिनका पहले से ही निश्चित लक्ष्य हो जिसकी तरफ़ वे बढ़ रहे हों और जिनके पास इस लक्ष्य को हासिल करने के लिए कोई निश्चित योजना है तब तक आप निर्देशों को पढ़ेंगे और अपनी रोज़मर्रा की ज़िंदगी जीते रहेंगे और उन निर्देशों का पालन नहीं करेंगे।

लगन का अभाव असफलता के सबसे बड़े कारणों में से एक है। यही नहीं, हज़ारों लोगों के अनुभव ने यह सिद्ध किया है कि लगन का अभाव एक ऐसी कमज़ोरी है जो ज़्यादातर लोगों में पाई जाती है। परंतु यह एक ऐसी कमज़ोरी है जिसे प्रयास से दूर किया जा सकता है। आप कितनी आसानी से लगन के अभाव को जीत सकते हैं यह पूरी तरह इस बात पर निर्भर करता है कि आपकी इच्छा

कितनी प्रबल है।

समूची उपलब्धि का शुरुआती बिंदु है इच्छा। इसे हमेशा अपने दिमाग़ में रखें। कमज़ोर इच्छाओं के परिणाम भी कमज़ोर होते हैं, जिस तरह कम आग से कम गर्मी मिलती है। अगर आप पाएँ कि आपमें लगन का अभाव है तो इस कमज़ोरी का इलाज यह है कि आप अपनी इच्छा की आग को प्रबल बना लें।

पुस्तक को पूरा पढ़ें और फिर अध्याय दो पर लौट जाएँ और *तत्काल* छह क़दमों के संबंध में दिए गए निर्देशों पर अमल करना शुरु कर दें। आप जितने उत्साह से इन निर्देशों का पालन करेंगे उससे यह स्पष्ट रूप से साबित होगा कि आपमें धन कमाने की कितनी अधिक या कितनी कम इच्छा है। अगर आप पाते हैं कि आप उदासीन हैं तो आप इस नतीजे पर पहुँच सकते हैं कि आपमें अब भी "धन की चेतना" विकसित नहीं हो पाई है जो पैसा कमाने के लिए ज़रूरी है, क्योंकि अमीरी इसी चेतना के विकसित होने के बाद आती है।

दौलत उस आदमी की तरफ़ खिंची आती है जिसका मस्तिष्क उसे आकर्षित करने के लिए तैयार है, ठीक उसी तरह जिस तरह पानी समुद्र की तरफ़ खिंचा चला आता है।

अगर आपको लगे कि आपकी लगन कमज़ोर है तो आप अपने ध्यान को "मास्टर माइंड की शक्ति" वाले अध्याय में दिए गए निर्देशों पर एकाग्र कर लें, अपने चारों तरफ़ "मास्टर माइंड समूह" का घेरा बना लें और इस समूह के सदस्यों के सहयोगपूर्ण प्रयासों से आप लगन

को विकसित कर सकते हैं। आत्मसुझाव और अवचेतन मस्तिष्क के अध्यायों में भी आप लगन को विकसित करने के लिए अतिरिक्त निर्देश पाएँगे। इन अध्यायों में बताए गए निर्देशों का पालन करें जब तक कि प्रकृति आपके अवचेतन मस्तिष्क में बनी तस्वीर के अनुसार आपकी इच्छित वस्तु आपको प्रदान न कर दे। उस बिंदु के बाद आपकी राह में लगन की कमी के कारण कोई बाधा नहीं आएगी।

चाहे आप जाग रहे हों या सोए हुए हों आपका अवचेतन मस्तिष्क लगातार काम करता है।

## आपमें “धन की चेतना" है या “ग़रीबी की चेतना” है?

कभी-कभार या झटकों के साथ किए गए प्रयासों के साथ इन नियमों का उपयोग करने से आपको कोई लाभ नहीं होगा। अगर आपको परिणाम चाहिए तो आपको सभी नियमों का पालन करना होगा जब तक कि उनका पालन करना आपकी आदत न बन जाए। आवश्यक “धन की चेतना” को आप दूसरे किसी तरीक़े से विकसित नहीं कर सकते।

ग़रीबी उस व्यक्ति की तरफ़ आकर्षित होती है जिसका मस्तिष्क इसके प्रति अनुकूल होता है। और धन ऐसे व्यक्ति की तरफ़ आकर्षित होता है जिसका मस्तिष्क इसे आकर्षित करने के लिए पूरी तरह तैयार होता है

और इसमें इन्हीं नियमों का सहारा लिया जाता है। जिस मस्तिष्क में धन की चेतना नहीं होती, ग़रीबी की चेतना उस मस्तिष्क को अपने आप जकड़ लेती है। ग़रीबी की चेतना बिना कुछ किए अपने आप आ जाती है, इसके लिए आदतों को सचेतन रूप से लागू करने की या विकसित करने की कोई ज़रूरत नहीं होती। धन की चेतना को व्यवस्थित करना होता है जब तक कि आपमें वह चेतना न उत्पन्न हो जाए।

पूर्व के पैरेग्राफ़ में कही गई बातों के पूरे महत्व को समझें और इसके बाद आप दौलत कमाने में लगन के महत्व को अपने आप समझ जाएँगे। लगन के बिना आप शुरू करने से पहले ही हार जाएँगे। जबकि लगन के साथ जीत आपकी ही होगी।

अगर आपने कभी कोई बुरा सपना देखा हो तो आपको लगन के महत्व का एहसास होगा। आप बिस्तर पर पड़े हैं, आधे जागे हैं और आपको ऐसा लग रहा है जैसे आपको कुचल दिया गया है। आप करवट नहीं ले सकते या एक मांसपेशी भी नहीं हिला सकते। आपको एहसास होता है कि आपको अपनी मांसपेशियों पर फिर से नियंत्रण करना चाहिए। इच्छाशक्ति के लगन भरे प्रयास के द्वारा आप अंततः अपने एक हाथ की ऊँगलियों को हिलाने में सफल होते हैं। अपनी उँगलियों को हिलाना जारी रखते हुए आप अपने नियंत्रण को अपनी पूरी बाँह तक ले आते हैं जब तक कि आप इसे उठा न लें। इसके बाद आप दूसरे हाथ के साथ भी यही करते हैं। अंततः आप अपने एक पैर की मांसपेशियों पर नियंत्रण कर लेते हैं और यही दूसरे पैर

के साथ भी करते हैं। फिर इच्छा के सर्वश्रेष्ठ प्रयास के द्वारा आप अपने मांसपेशीय तंत्र पर पूरा नियंत्रण हासिल कर लेते हैं और अपने बुरे सपने से बाहर निकल आते हैं। इसमें क़दम दर क़दम चलना ही रहस्य है।

## अपनी मानसिक जड़ता से बाहर निकलना

आप पाएँगे कि आपको अपनी मानसिक जड़ता से बाहर निकलने के लिए भी इसी तकनीक की आवश्यकता होगी। पहले धीमी गति से प्रयास करें, फिर अपनी गति को बढ़ाकर प्रयास करते रहें जब तक कि आपको अपनी इच्छाशक्ति पर पूरा नियंत्रण हासिल न हो जाए। लगे रहें, चाहे शुरुआत में आपकी गति कितनी ही धीमी क्यों न हो। लगन के साथ आपको सफलता भी मिलेगी।

अगर आप सावधानी से अपने “मास्टर माइंड” समूह को चुनते हैं तो इसमें आपको कम से कम एक आदमी ऐसा मिलेगा जो लगन के विकास में आपकी सहायता करेगा। कुछ लोगों ने बेहद अमीरी इसलिए हासिल की क्योंकि वे मजबूर थे। उन्होंने लगन की आदत विकसित की क्योंकि परिस्थितियों ने उन्हें ऐसा करने के लिए विवश किया था और *उन्हें मजबूरन लगनशील बनना पड़ा*।

जिन्होंने लगन की आदत डाली है उन्होंने एक तरह से असफलता का बीमा करा लिया है। चाहे वे कितनी ही बार असफल हो जाएँ परंतु वे आख़िरकार सीढ़ी के शिखर पर पहुँच ही जाते हैं। कई बार ऐसा लगता है जैसे कोई

छुपा हुआ मार्गदर्शक कहीं पर है जो निराशाजनक अनुभवों के द्वारा लोगों को परखता है। जो लोग हारने के बाद अपने आपको उठा लेते हैं और कोशिश करना जारी रखते हैं और अंततः सफल हो जाते हैं उनसे दुनिया कहती है, "शाबाश! हम जानते थे कि तुम यह कर सकते हो।" छुपा हुआ मार्गदर्शक लगन के इम्तहान से गुज़रे बिना किसी को भी महान उपलब्धि का आनंद नहीं लेने देता। जो लोग यह इम्तहान नहीं देते वे इसमें उत्तीर्ण भी नहीं होते।

जो लोग "सहन करते हैं" उन्हें उनकी लगन का प्रचुर पुरस्कार भी मिलता है। बदले में उन्हें वह लक्ष्य हासिल होता है जिसका वे पीछा करते हैं। यही सब कुछ नहीं है! उन्हें भौतिक समृद्धि के अतिरिक्त भी बहुत कुछ प्राप्त होता है– यह ज्ञान कि "हर असफलता अपने साथ अपने ही बराबरी के लाभ का बीज लाती है।"

## अपनी असफलताओं की सीढ़ी पर चढ़ जाएँ

इस नियम के अपवाद हैं। कुछ लोग अनुभव से लगन के महत्व को जानते हैं। यह ऐसे लोग हैं जिन्होंने हार को स्वीकार नहीं किया। उन्होंने इसे केवल एक क्षणिक अनुभव माना। यह ऐसे लोग हैं जिनकी इच्छाएँ लगन से इतनी जुड़ी हैं कि उनकी पराजय आख़िरकार विजय में बदल जाती है। हम जो ज़िंदगी के हाशिए पर खड़े रहते हैं बड़ी संख्या में उन लोगों को देखते हैं जो हारकर ज़मीन पर गिर चुके हैं, परंतु

वे कभी उठकर खड़े नहीं होते। दूसरी ओर हम देखते हैं कि कुछ लोग यह मानते हैं कि पराजय और कुछ नहीं, बल्कि *अधिक प्रयास करने की प्रेरणा* है। सौभाग्य से ये लोग ज़िंदगी के रिवर्स गियर को कभी स्वीकार नहीं करते। परंतु हम जिसे नहीं देख पाते, और जिसके अस्तित्व के बारे में अधिकांश लोग अनजान रहते हैं वह ऐसी मौन परंतु प्रबल शक्ति है जो उन लोगों की मदद के लिए आगे आती है जो निराशा के विरुद्ध संघर्ष करते हैं। अगर हम इस शक्ति को कोई नाम देना चाहें तो हमें इसे लगन कहना होगा। हम सभी एक बात जानते हैं कि अगर किसी में लगन न हो तो वह ज़िंदगी के किसी भी क्षेत्र में महत्वपूर्ण सफलता हासिल नहीं कर सकता।

जब यह लाइनें लिखी जा रही हैं तो मैं अपने काम से अपनी आँखें ऊपर उठाकर देखता हूँ। और मुझे अपने सामने एक ब्लॉक दूर रहस्यमयी, महान ब्रॉडवे नज़र आता है जो "मृत आशाओं की क़ब्रगाह" और "अवसर की दहलीज़" है। दुनिया भर के लोग शोहरत, दौलत, शक्ति, प्रेम या सफलता की तलाश में ब्रॉडवे आते हैं। काफ़ी लंबे समय बाद कोई आदमी इन अवसर खोजने वालों की लंबी क़तार से अलग हटकर खड़ा होता है और दुनिया सुनती है कि ब्रॉडवे में एक नए सितारे का उदय हुआ है। परंतु ब्रॉडवे को आसानी से या जल्दी नहीं जीता जा सकता। यह गुण की क़द्र करता है, प्रतिभा को पहचानता है, दौलत के रूप में भुगतान करता है, परंतु सिर्फ़ *तभी* जब आदमी मैदान छोड़ने से इंकार कर दे।

तब हम जानते हैं कि उस आदमी ने वह रहस्य जान

लिया है कि ब्रॉडवे को किस तरह जीता जा सकता है। रहस्य हमेशा सिर्फ़ एक शब्द से जुड़ा है : *लगन!*

यह रहस्य फ़ैनी हर्स्ट के संघर्ष में बताया गया है, जिनकी लगन ने ग्रेट व्हाइट वे को जीता। वे 1915 में न्यूयॉर्क आई थीं और अपने लेखन से अमीर बनना चाहती थीं। हालाँकि यह जल्दी नहीं हुआ, परंतु यह हुआ। चार साल तक मिस हर्स्ट ने "न्यूयॉर्क के फ़ुटपाथों" के बारे में स्वयं के अनुभव से सीखा। उन्होंने अपने दिन मेहनत करके और रातें आशा करते हुए बिताईं। जब आशा की लौ मंद पड़ गई तो उन्होंने यह नहीं कहा, "ठीक है, ब्रॉडवे, तुम्हीं जीते!" इसके बजाय उन्होंने कहा, "ठीक है, ब्रॉडवे, तुम कुछ लोगों को नीचे गिरा सकते हो, परंतु मुझे नहीं। मैं तुम्हें मजबूर कर दूँगी कि तुम्हें हार माननी पड़ेगी।"

एक प्रकाशक (द *सैटरडे ईवनिंग पोस्ट*) ने उसे छत्तीस "रिजेक्शन स्लिप" भेजीं और इसके बाद ही उनकी एक कहानी छपी। औसत लेखक तो ज़िंदगी के बाक़ी क्षेत्रों के औसत लोगों की तरह पहली रिजेक्शन स्लिप आते ही मैदान छोड़ देता। यह महिला चार साल तक फ़ुटपाथ पर जूतियाँ चटकाती रही क्योंकि उसमें जीतने का दृढ़ संकल्प था।

फिर दौलत आना शुरू हुई। तिलिस्म टूट चुका था, अदृश्य मार्गदर्शक ने फ़ैनी हर्स्ट का इम्तहान ले लिया था और वह उसमें उत्तीर्ण हो गई थी। उसके बाद उसके दरवाज़े पर प्रकाशकों की लाइन लग गई। पैसा इतनी तेज़ी से आया कि उसके पास इसे गिनने का समय भी नहीं था।

फिर फ़िल्म लाइन के लोगों ने उसे घेर लिया और उसके घर पर पैसे की बूँदाबाँदी नहीं, बल्कि मूसलाधार बारिश होने लगी।

संक्षेप में आपको यह जानकारी मिल गई होगी कि लगन से कितना कुछ हासिल किया जा सकता है। फ़ैनी हर्स्ट भी इसका अपवाद नहीं हैं। आप जान लें, जहाँ भी लोग ढेर सारी दौलत कमाते हैं वे जल्द ही लगन हासिल कर लेते हैं। ब्रॉडवे किसी भिखारी को एक कप कॉफ़ी और एक सैंडविच तो दे देगा परंतु बस इतना ही! जो लोग इससे ढेर सारी दौलत चाहते हैं उनके पास लगन होनी चाहिए।

जब केट स्मिथ यह पढ़ेंगी तो वे भी इससे सहमत होंगी। बरसों तक वे बिना पैसे के गाती रहीं और बदले में उन्होंने कोई भुगतान नहीं लिया। जो भी माइक्रोफ़ोन उनके सामने आ जाता था वे उसके सामने गाने लगती थीं। ब्रॉडवे ने उनसे कहा, “अगर तुम इतना सहन कर सको तो आओ और दौलत हासिल कर लो।” उन्होंने सहन किया और तब तक किया जब तक कि एक सुखद दिन ब्रॉडवे थक नहीं गया और उसने यह नहीं कहा, “अरे, क्या फ़ायदा? मैं कोड़े बरसाए चला जा रहा हूँ और तुम्हें फ़र्क़ ही नहीं पड़ रहा है। इसलिए अब अपनी क़ीमत बताओ और गंभीरता से काम में जुट जाओ।” मिस स्मिथ ने अपनी क़ीमत बताई और यह क़ीमत बहुत ज़्यादा थी।

## आप स्वयं को लगनशील बनाने का

## प्रशिक्षण दे सकते हैं

लगन एक मानसिक अवस्था है इसलिए इसे विकसित किया जा सकता है। सभी मानसिक अवस्थाओं की तरह ही लगन भी निश्चित कारणों पर आधारित है, जिनमें निम्नलिखित हैं :

1. **निश्चित उद्देश्य** : आप क्या चाहते हैं यह जानना लगन के विकास का पहला और शायद सबसे महत्वपूर्ण क़दम है। एक दृढ़ उद्देश्य व्यक्ति को कई बाधाओं के पार ले जाता है।
2. **इच्छा** : जब किसी वस्तु को हासिल करने की आपकी प्रबल इच्छा हो तो लगन हासिल करना और उसे बनाए रखना तुलनात्मक रुप से आसान हो जाता है।
3. **आत्मनिर्भरता** : जब किसी योजना को सफलतापूर्वक पूरा करने की अपनी योग्यता में आपको विश्वास होता है तो आपको प्रोत्साहन मिलता है कि आप उस योजना को लगन से पूरा करें। (आत्मनिर्भरता उस सिद्धांत के प्रयोग द्वारा विकसित की जा सकती है जिसका वर्णन आत्मसुझाव वाले अध्याय में किया गया है।)
4. **योजनाओं की निश्चितता** : सुव्यवस्थित योजनाएँ, चाहे वे कमज़ोर और पूरी तरह अव्यावहारिक हों, लगन को प्रोत्साहित करती हैं।
5. **सटीक ज्ञान** : यह जानकारी कि आपकी योजनाएँ दमदार हैं और अनुभव या अवलोकन पर आधारित हैं लगन को प्रोत्साहित करती है। "जानने"

के बजाय "अनुमान लगाने" से लगन नष्ट हो जाती है।

6. **सहयोग** : सहानुभूति, समझ और दूसरों के साथ सद्भावनापूर्ण सहयोग से लगन विकसित होती है।
7. **इच्छाशक्ति** : किसी निश्चित लक्ष्य को हासिल करने के लिए योजनाएँ बनाने पर अपने विचारों को केंद्रित करने की आदत से लगन विकसित होती है।
8. **आदत** : लगन आदत का सीधा परिणाम है। मस्तिष्क दैनिक अनुभवों का एक हिस्सा सोख लेता है और वैसा ही बन जाता है जैसी इसे खुराक दी जाती है। डर सबसे बुरा शत्रु है और इसके प्रभावी इलाज के लिए *आपको बार-बार मजबूरन साहसपूर्ण कार्य करने की ज़रूरत होगी* । युद्ध में सक्रिय रहने वाला हर आदमी यह बात जानता है।

## अपनी "लगन सूची" बनाएँ

लगन के विषय को छोड़ने से पहले अपनी सूची बना लें और ख़ास तौर पर यह निर्धारित कर लें कि आपमें कहीं इस अनिवार्य गुण की कमी तो नहीं है। साहस के साथ अपनी जाँच करें और बिंदुवार जाँच करके देखें कि लगन के आठ तत्वों में से कितने तत्व आपमें नहीं हैं। इस विश्लेषण से आप ऐसी चीज़ें खोज पाएँगे जिनसे आपकी ख़ुद पर पकड़ मज़बूत होगी।

यहाँ पर आपको वास्तविक शत्रु मिलेंगे जो आपके और बड़ी उपलब्धि के बीच दीवार की तरह खड़े होंगे। यहाँ

पर आपको लगन की कमी दर्शाने वाले "लक्षण" ही नहीं मिलेंगे बल्कि इस कमज़ोरी के अवचेतन में गहराई से बैठे कारण भी मिलेंगे। इस सूची को सावधानी से पढ़ें और अपने आपसे सीधे-सीधे पूछें कि क्या आप सचमुच जानना चाहते हैं कि आप कौन हैं और आप क्या करने में सक्षम हैं। अगर आप अमीरी हासिल करना चाहते हैं तो यह वे कमज़ोरियाँ हैं जिन्हें आपको जीतना होगा :

1. आप क्या चाहते हैं, यह न जानना या इसे ठीक-ठीक और स्पष्ट रूप से परिभाषित न कर पाना।
2. टालमटोल की आदत। (चाहे इसके पीछे कारण हों या न हों। आम तौर पर इसके पीछे ढेर सारे बहाने पाए जाते हैं।)
3. विशेषज्ञीय ज्ञान हासिल करने में रुचि का अभाव।
4. अनिर्णय। । परिस्थितियों का सामना करने के बजाय हर अवसर पर "अपने हाथ से प्रकरण को दूसरे के हाथ में देने" की आदत। (इसमें भी बहाने बनाए जाते हैं।)
5. समस्याओं के समाधान के लिए निश्चित योजनाएँ बनाने के बजाय बहानों पर भरोसा करने की आदत।
6. आत्मसंतुष्टि। इस बीमारी का कोई सटीक इलाज नहीं है और जिनको यह बीमारी है उनके लिए कोई आशा नहीं है।
7. उदासीनता, जो आम तौर पर सभी प्रकरणों में समझौता करने की तत्परता में झलकती है, बजाय इसके कि विपरीत परिस्थितियों का सामना किया जाए और उनसे संघर्ष किया जाए।
8. अपनी ग़लतियों के लिए दूसरों को दोष देने की

आदत और विपरीत परिस्थितियों से बचकर निकलने की आदत।

9. इच्छा की कमज़ोरी। कर्म को प्रेरित करने वाले लक्ष्यों के चुनाव में लापरवाही के कारण ऐसा होता है।
10. पराजय की संभावना नज़र आते ही मैदान छोड़ने की आदत या उत्सुकता। (छह मूलभूत डरों में से एक या इससे अधिक पर आधारित।)
11. सुव्यवस्थित योजनाओं की कमी जिन्हें लिखा नहीं गया है और इसलिए उनका विश्लेषण नहीं किया जा सकता।
12. विचारों के साथ आगे बढ़ने को नज़रअंदाज़ करने की आदत या अवसर आने पर उसका लाभ न उठाने की आदत।
13. दृढ़ इच्छा करने के बजाय सिर्फ़ कल्पनालोक में विचरण करना।
14. अमीरी के लक्ष्य के बजाय ग़रीबी के साथ समझौता करने की आदत। कुछ बनने, *कुछ करने और कुछ हासिल करने* की महत्वाकांक्षा का अभाव।
15. अमीरी के शॉर्टकट की खोज। बदले में बराबरी का मूल्य चुकाए बिना कुछ हासिल करने की कोशिश जो आम तौर पर जुए या ऐसी ही आदतों में झलकती है।
16. आलोचना का डर। कई लोग सिर्फ़ इसलिए योजनाएँ नहीं बना पाते या उन पर अमल नहीं कर पाते क्योंकि वे डरते हैं कि लोग क्या सोचेंगे, क्या

करेंगे या क्या कहेंगे। यह शत्रु इस सूची में सबसे प्रमुख है क्योंकि यह आम तौर पर अवचेतन मस्तिष्क में रहता है जहाँ इसकी उपस्थिति दिखाई नहीं देती। (बाद वाले अध्याय में छह मूलभूत डरों को देखिए।)

## अगर आप आलोचना से डरते हों

आइए हम आलोचना के डर के कुछ लक्षणों की जाँच करें। अधिकांश लोग अपने रिश्तेदारों, मित्रों और जनता को इस बात की अनुमति देते हैं कि वे उन्हें प्रभावित करें। वे अपने जीवन को अपने हिसाब से नहीं जी पाते क्योंकि उन्हें आलोचना का डर सताता रहता है।

बहुत बड़ी संख्या में लोग विवाह करने में ग़लती करते हैं और उस ग़लती को कभी नहीं सुधारते। नतीजा यह होता है कि वे जीवन भर दुखी और परेशान रहते हैं क्योंकि उन्हें यह डर होता है कि ग़लती को सुधारते समय लोग आलोचना करेंगे। (जो भी इस प्रकार के डर के सामने हार मानता है वह जानता है कि इससे कितना बड़ा नुक़सान होता है क्योंकि इससे महत्वाकांक्षा नष्ट होती है और हासिल करने की इच्छा भी।)

लाखों लोग कॉलेज छोड़ने के बाद वयस्क शिक्षा हासिल करने के विचार को नज़रअंदाज़ कर देते हैं क्योंकि उन्हें आलोचना का डर सताता है।

अनगिनत स्त्री-पुरुष, युवा और बूढ़े, अपने रिश्तेदारों को यह अनुमति देते हैं कि वे कर्तव्य के नाम पर

उनकी ज़िंदगी तबाह कर दें और ऐसा सिर्फ़ इसलिए होता है क्योंकि उन्हें आलोचना का डर होता है। (कर्तव्य का यह मतलब नहीं होता कि कोई अपनी व्यक्तिगत महत्वाकांक्षाओं को नष्ट कर ले और अपने जीवन को अपने हिसाब से न जिए।)

लोग बिज़नेस में जोखिम उठाने से इंकार कर देते हैं क्योंकि उन्हें उस आलोचना का डर होता है जो असफल होने के बाद उन्हें सुनने को मिलेगी। *इन मामलों में आलोचना का डर सफलता की इच्छा से अधिक प्रबल होता* है।

बहुत सारे लोग खुद के लिए ऊँचे लक्ष्य बनाने से इंकार कर देते हैं या वे करियर चुनने को भी नज़रअंदाज़ कर देते हैं क्योंकि उन्हें रिश्तेदारों और “दोस्तों” की आलोचना का डर होता है जो यह कह सकते हैं, “ज़्यादा ऊँचे लक्ष्य मत बनाओ, लोग सोचेंगे कि तुम्हारा दिमाग़ खिसक गया है।”

जब एन्ड्रयू कारनेगी ने सुझाव दिया कि मैं बीस साल तक व्यक्तिगत उपलब्धि की फ़िलॉसफ़ी विकसित करने में मेहनत करूँ तो मेरी पहली प्रतिक्रिया यही डर था कि लोग क्या कहेंगे। इस सुझाव से मेरे सामने एक ऐसा लक्ष्य आ गया जो मेरी कल्पना से भी ऊँचा था। एक ही झटके में मेरा दिमाग़ बहाने बनाने लगा और यह सभी बहाने आलोचना के इसी अंदरूनी डर की वजह से बने थे। मेरे अंदर किसी ने कहा, “तुम इसे नहीं कर सकते – यह काम इतना बड़ा है और इसमें बहुत समय लगेगा

– तुम्हारे रिश्तेदार तुम्हारे बारे में क्या सोचेंगे?" "और तुम अपनी आजीविका कैसे चलाओगे?" किसी ने भी अब तक सफलता की कोई फ़िलॉसफ़ी नहीं बनाई है। तुम्हें यह विश्वास करने का क्या अधिकार है कि तुम ऐसा कर सकते हो? – वैसे भी तुम कौन हो जो इतने ऊँचे लक्ष्य बनाओ? – याद रखो कि तुम ग़रीब परिवार में जन्मे हो – तुम फ़िलॉसफ़ी के बारे में क्या जानते हो? – लोग सोचेंगे कि तुम्हारा दिमाग़ चल गया है – (और उन्होंने ऐसा सोचा भी) – आज से पहले किसी और ने यह काम क्यों नहीं किया?"

यही और इससे मिलते-जुलते कई और सवाल मेरे दिमाग़ में कौंध गए और शोर मचाने लगे। ऐसा लग रहा था जैसे सारी दुनिया अचानक मेरी तरफ़ ध्यान देने लगी थी और मेरी हँसी उड़ाने पर तुली हुई थी। ऐसा लग रहा था जैसे हर कोई यह चाहता हो कि मैं कारनेगी के सुझाव को पूरा करने से पहले ही हार मान लूँ।

मेरे पास एक अच्छा अवसर था कि मैं वहीं पर तत्काल अपनी महत्वाकांक्षा का गला घोंट दूँ इससे पहले कि यह मुझ पर हावी हो जाए। बाद में जब मैंने हज़ारों लोगों का विश्लेषण किया तो मैंने पाया कि अधिकांश विचार मुर्दा पैदा होते हैं। तत्काल कर्म की निश्चित योजनाएँ बनाकर ही हम उनमें जीवन की साँस फूँकते हैं। विचार को पालने का सही समय इसके जन्म का समय होता है। इसके पैदा होने के बाद गुज़रा हर मिनट इसके ज़िंदा रहने को अधिक सुनिश्चित करता है। अधिकांश विचारों की मौत के पीछे आलोचना का डर होता है जिसकी वजह से वे योजना और कर्म की अवस्थाओं तक नहीं पहुँच पाते।

## “सौभाग्यशाली अवसर” आपकी इच्छा से आ सकते हैं

कई लोगों को यह विश्वास होता है कि भौतिक सफलता सौभाग्यशाली “अवसरों” का परिणाम होती है। इस विश्वास के पीछे आधार है परंतु जो लोग केवल क़िस्मत के भरोसे ही बैठे रहते हैं वे लगभग हमेशा निराश ही होते हैं क्योंकि वे एक और महत्वपूर्ण तत्व को नज़रअंदाज़ कर देते हैं। अगर आप अपनी सफलता सुनिश्चित करना चाहते हैं तो यह तत्व आपमें मौजूद होना चाहिए। यही वह ज्ञान है जिसकी मदद से आप अपनी इच्छा से सौभाग्यशाली “अवसर” बना सकते हैं।

मंदी के दौरान डब्ल्यू. सी. फ़ील्ड्स नामक कॉमेडियन ने अपना सारा पैसा गँवा दिया और उसने पाया कि उसके पास कोई आमदनी नहीं है, कोई नौकरी नहीं है और उसकी कमाई के साधन (वॉडेविल) का अस्तित्व समाप्त हो चुका है। यही नहीं, उसकी उम्र भी साठ के ऊपर थी जब कई लोग अपने आपको “बूढ़ा” समझने लगते हैं। वह अपनी वापसी के लिए इतना उत्सुक था कि उसने बिना तनख़्वाह के एक नए क्षेत्र (फ़िल्मों) में काम करने का प्रस्ताव रखा। उसकी अन्य समस्याओं के अलावा वह गिर पड़ा और उसकी गर्दन में भी चोट आई। कई लोगों ने इस मौक़े पर हार मान ली होती और मैदान छोड़ दिया होता। परंतु फ़ील्ड्स में लगन थी। वह जानता था कि अगर वह

डटा रहेगा तो उसे देर–सबेर “अवसर” मिलेंगे और उसे यह अवसर मिले भी, परंतु क़िस्मत के कारण नहीं।

मैरी ड्रैज़्लर ने साठ साल की उम्र में अपने आपको बुरी स्थिति में पाया। उसका सारा पैसा ख़त्म हो चुका था और उसके पास कोई काम भी नहीं था। वह भी “अवसरों” के पीछे गई और उसे वह अवसर मिले। उसकी लगन ने उसे जीवन की साँझ में बहुत आश्चर्यजनक विजय दिलाई जब अधिकांश स्त्री–पुरुष कुछ हासिल करने की महत्वाकांक्षा छोड़ देते हैं।

एड्डी कैंटर ने 1929 के स्टॉक क्रैश में अपनी दौलत गँवा दी, परंतु उनके पास अब भी लगन और साहस था। इनके साथ और दो सुस्पष्ट आँखों के साथ उसने अपने आपको एक बार फिर 10,000 डॉलर प्रति सप्ताह की आमदनी पर पहुँचा दिया। दरअसल अगर किसी में लगन हो तो वह कई अन्य गुणों के बिना भी बहुत सफल हो सकता है।

आदमी को केवल उसी “अवसर” पर भरोसा करना चाहिए जो वह ख़ुद पैदा करे या कर सके। इसके लिए लगन के प्रयोग की आवश्यकता होती है। शुरुआती बिंदु है निश्चित लक्ष्य।

आप जिन पहले सौ लोगों से मिलें उनका परीक्षण करें। उनसे पूछें कि वे जीवन में सबसे अधिक क्या चाहते हैं और उनमें से 98 लोग आपको यह नहीं बता पाएँगे। अगर आप जवाब देने के लिए उन पर ज़ोर डालेंगे तो कुछ कहेंगे– सुरक्षा, कुछ कहेंगे– धन, कुछ कहेंगे– सुख, बाक़ी कहेंगे–

शोहरत और शक्ति और बचे हुए लोग कहेंगे– सामाजिक प्रतिष्ठा, आरामदेह जीवन, गाने, नाचने या लिखने की योग्यता परंतु उनमें से कोई भी इनको परिभाषित करने में समर्थ नहीं होगा या आपको उस योजना के बारे में हलका सा संकेत भी नहीं दे पाएगा जिसके द्वारा वे अपनी अस्पष्ट इच्छाओं को हासिल करने की अपेक्षा रखते हैं। अमीरी सिर्फ़ कल्पनाओं से नहीं आती। अमीरी निश्चित योजनाओं की प्रतिक्रियास्वरूप ही आती है, जिनके पीछे निश्चित इच्छाएँ हों और निरंतर लगन हो।

## लगन को विकसित कैसे करें

लगन की आदत डालने के चार आसान क़दम हैं। इनके लिए यह आवश्यक नहीं है कि आपमें बहुत बुद्धि हो, या आप उच्च शिक्षित हों या आपको इसमें बहुत समय या प्रयास देना पड़े। आवश्यक क़दम हैं :

1. निश्चित लक्ष्य जिसके पीछे इसकी प्राप्ति की प्रबल इच्छा हो।
2. एक निश्चित योजना जिस पर लगातार काम किया जाए।
3. एक मस्तिष्क जो सभी नकारात्मक और हतोत्साहित करने वाले प्रभावों की तरफ़ से कसकर बंद हो, जिनमें रिश्तेदारों, मित्रों और परिचितों के नकारात्मक सुझाव भी शामिल हैं।
4. एक या एक से अधिक ऐसे व्यक्तियों के साथ मित्रतापूर्ण गठबंधन जो आपकी योजना और लक्ष्य

को लेकर आपको प्रोत्साहित करें।

यह चार क़दम जीवन के सभी क्षेत्रों में सफलता के लिए अनिवार्य हैं। इस फ़िलॉसफ़ी के तेरह सिद्धांतों का मुख्य उद्देश्य यही है कि आप इन चारों क़दमों को अपनी आदत बना लें।

यही वे क़दम हैं जिनके द्वारा इंसान अपने आर्थिक भाग्य को नियंत्रित कर सकता है।

यही वे क़दम हैं जो विचार की स्वतंत्रता की ओर ले जाते हैं।

यही वे क़दम हैं जो अमीरी की ओर ले जाते हैं।

यही आपको शक्ति, प्रसिद्धि और सांसारिक प्रतिष्ठा का रास्ता दिखाते हैं।

यही वे चार क़दम हैं जो आपको लाभदायक “अवसरों” की गारंटी देते हैं।

यही वे क़दम हैं जो सपनों को भौतिक यथार्थ में बदलते हैं।

यही आपको डर, हताशा, उदासीनता पर विजय दिलवाते हैं।

जो इन चार क़दमों को उठाना सीख जाते हैं उन सभी के लिए एक शानदार पुरस्कार है। यह पुरस्कार है अपना ख़ुद का टिकट लिखने का अधिकार और जीवन से अपनी मुँहमाँगी क़ीमत माँगने और पाने का रास्ता।

# मुश्किलों को कैसे जीतें?

लगनशील व्यक्तियों के पास वह कौन सी रहस्यमयी शक्ति होती है जिसकी वजह से उनमें मुश्किलों पर विजय प्राप्त करने की क्षमता होती है? क्या लगन का गुण इंसान के मस्तिष्क में किसी तरह की आध्यात्मिक, मानसिक या रासायनिक गतिविधि को उत्पन्न करता है जो पराभौतिक शक्तियों को उसके संपर्क में ले आती हैं? क्या अनंत प्रज्ञा उस व्यक्ति के पक्ष में हो जाती है जो युद्ध में हार जाने के बाद भी संघर्ष करता रहता है जब सारी दुनिया उसके विरोधी ख़ेमे में हो?

यह और इसी तरह के कई सवाल मेरे दिमाग़ में तब आए जब मैंने हैनरी फ़ोर्ड जैसे लोगों का अवलोकन किया जिन्होंने शून्य से शुरुआत की और बाद में विराट औद्योगिक साम्राज्य स्थापित किया और शुरुआत में उनके पास लगन के अलावा कुछ ख़ास नहीं था। या, थॉमस अल्वा एडिसन को ले लें जो सिर्फ़ तीन महीने स्कूल गए थे, परंतु वे विश्व के अग्रणी आविष्कारक बन गए और उन्होंने लगन को टॉकिंग मशीन, मूविंग पिक्चर मशीन और बिजली के बल्ब और पचास अन्य उपयोगी आविष्कारों में परिवर्तित कर दिया।

मुझे एडिसन और फ़ोर्ड का विश्लेषण करने का सुखद अवसर मिला है और मैंने कई वर्षों तक लगातार उनके करियर पर निगाह रखी है। मैंने उनका क़रीब से अध्ययन किया है इसलिए मैं यह बात वास्तविक ज्ञान के

आधार पर कह रहा हूँ कि मैंने उन दोनों ही में लगन के अतिरिक्त कोई और गुण नहीं देखा जिससे यह दूर–दूर तक आभास हो कि वह उनकी महान उपलब्धियों का स्त्रोत हो सकता है।

जब कोई अतीत के धर्मगुरुओं, दार्शनिकों, चमत्कार करने वाले लोगों और धार्मिक लीडर्स का निष्पक्ष अध्ययन करता है तो वह अंततः इस निष्कर्ष पर अवश्य पहुँचता है कि लगन, प्रयासों की एकाग्रता और लक्ष्य की निश्चितता ही उनकी उपलब्धियों के प्रमुख स्त्रोत थे।

उदाहरण के तौर पर आप मोहम्मद की अद्भुत और मनमोहक कहानी को लें। उनके जीवन का विश्लेषण करें, आधुनिक युग में उद्योग और फ़ाइनैंस में सफल लोगों से उनकी तुलना करें और देखें कि किस तरह उन सभी में एक प्रमुख गुण समान है : लगन!

अगर आप उस अद्भुत शक्ति के अध्ययन में विशेष रुचि रखते हैं जो लगन को शक्ति देती है तो मोहम्मद की जीवनी पढ़ें, ख़ासकर वह जो असद बे ने लिखी है। इस पुस्तक का संक्षिप्त रिव्यू थॉमस स्यूग्र ने *हेरॉल्ड ट्रिब्यून* में लिखा था। इस रिव्यू में आपको उस दुर्लभ सफलता का पूर्वाभास मिल जाएगा जो उन लोगों के लिए सुरक्षित रखी हुई है जो उस व्यक्ति की पूरी कहानी पढ़ेंगे जो लगन की शक्ति का एक अद्भुत उदाहरण है।

## अंतिम महान पैगंबर

## थॉमस स्यूग्र का रिव्यू

मोहम्मद एक पैगंबर थे, परंतु उन्होंने कभी कोई चमत्कार नहीं किया। वे रहस्यवादी नहीं थे। उन्होंने औपचारिक शिक्षा नहीं ली थी। उन्होंने अपना मिशन तब तक शुरु नहीं किया जब तक वे चालीस वर्ष के नहीं हो गए। जब उन्होंने घोषणा की कि वे ईश्वर के संदेशवाहक हैं और सच्चे धर्म का संदेश लाए हैं तो उनका मज़ाक़ उड़ाया गया और उन्हें पागल क़रार दिया गया। बच्चों ने उन्हें तंग किया और औरतों ने उन पर कूड़ा फेंका। उन्हें उनके जन्मस्थान मक्का से निर्वासित कर दिया गया, उनके समर्थकों की सारी सांसारिक दौलत छीन ली गई और उन्हें भी रेगिस्तान में मोहम्मद के पीछे भेज दिया गया। दस साल तक उपदेश देने के बाद भी उन्हें सिर्फ़ निर्वासन, ग़रीबी और हँसी के अलावा कुछ और हासिल नहीं हुआ। परंतु दस और साल गुज़रते-गुज़रते वे पूरे अरब के डिक्टेटर, मक्का के शासक और एक नए विश्व धर्म के प्रमुख बन गए जो डानुबे और पायरनीज़ तक फैल गया। मोहम्मद की शक्ति त्रिआयामी थी : शब्दों की शक्ति, प्रार्थना का प्रभाव और इंसान का ईश्वर के साथ निकट संबंध।

उनका करियर हमें ठीक से समझ नहीं आ पाता। मोहम्मद मक्का के एक प्रतिष्ठित परंतु निर्धन परिवार में पैदा हुए। चूँकि मक्का दुनिया का चौराहा था और जादुई पत्थर काबा का घर था, व्यवसाय का बड़ा शहर था और व्यापार के मार्गों के केंद्र में था और इस वजह से अस्वच्छ था इसलिए यहाँ के बच्चों को रेगिस्तान में बेडुइन्स द्वारा

पाले जाने के लिए भेजा जाता था। मोहम्मद की परवरिश इसी तरह हुई और उन्हें यायावर माताओं के दूध से शक्ति और स्वास्थ्य मिला। वे भेड़ चराया करते थे और जल्द ही वे एक अमीर विधवा के कारवाँ के प्रमुख बन गए। उन्होंने पूर्वी दुनिया के सभी हिस्सों में यात्रा की, विभिन्न धर्मों के लोगों के साथ उन्होंने चर्चा की और ईसाइयत के पंथों की लड़ाई में उन्होंने इसका पतन होते देखा। जब वे 28 वर्ष के थे तो खादीजा नाम की विधवा ने उन पर प्रेमपूर्ण दृष्टि डाली और उनसे विवाह कर लिया। खादीजा के पिता ने इस विवाह पर आपत्ति उठाई होती, इसलिए खादीजा ने उन्हें शराब पिला दी और उनसे हाँ कहलवा ली। अगले बारह वर्षों तक मोहम्मद ने अमीर और सम्मानित और बेहद चतुर व्यवसायी का जीवन जिया। फिर वे रेगिस्तान में जाने लगे और एक दिन वे क़ुरान की पहली आयत के साथ लौटे और उन्होंने खादीजा को बताया कि आर्कएंजेल गैब्रील उनके सामने प्रकट हुए थे और उनसे कहा था कि वे ईश्वर के संदेशवाहक होंगे।

क़ुरान, ईश्वर के द्वारा प्रकट शब्द, मोहम्मद के जीवन में चमत्कार थे। वे कवि नहीं थे, न ही उनके पास शब्दों की शक्ति थी। परंतु उन्हें जो क़ुरान की आयतें मिली थीं और जिसे उन्होंने वफ़ादार लोगों को पढ़कर सुनाया उन आयतों से बेहतर थीं जो उस जनजाति के व्यावसायिक कवियों ने रची थीं। अरब के लोगों के लिए यह किसी चमत्कार से कम नहीं था। उनके लिए शब्दों का उपहार सबसे बड़ा उपहार था और कवि सबसे शक्तिशाली हुआ करता था। इसके अलावा क़ुरान ने कहा कि सभी इंसान

ईश्वर के सामने बराबर हैं, कि संसार एक प्रजातांत्रिक राज्य बनना चाहिए– इस्लाम। इस राजनीतिक सिद्धांत की वजह से उन्हें निर्वासित किया गया। साथ ही इस वजह से भी कि मोहम्मद काबा के प्रांगण में रखी सभी 360 मूर्तियों को नष्ट करना चाहते थे। इन मूर्तियों को रेगिस्तान की जनजातियाँ मक्का लाई थीं और इसका अर्थ था व्यापार। इसलिए मक्का के बिज़नेसमैन और पूँजीवादियों ने, जिनमें से वह भी एक थे, मोहम्मद पर आक्रमण कर दिया। उन्होंने रेगिस्तान में पनाह ली और विश्व पर संप्रभुता की माँग की।

इस्लाम का उदय प्रारंभ हुआ। रेगिस्तान के अंदर से एक लौ निकली जो बुझ नहीं पाई– एक प्रजातांत्रिक सेना उभरी जो मिलकर लड़ने और बिना उफ़ किए मरने के लिए तैयार थी। मोहम्मद ने यहूदियों और ईसाइयों को भी अपने साथ आने के लिए आमंत्रित किया क्योंकि वे कोई नया धर्म नहीं बना रहे थे। वे तो उन सभी को एक ही आस्था में शामिल होने के लिए आवाज़ दे रहे थे जिनका एक धर्म में विश्वास था। अगर यहूदियों और ईसाइयों ने उनके आमंत्रण को स्वीकार कर लिया होता तो आज इस्लाम ने दुनिया को जीत लिया होता। परंतु उन्होंने ऐसा नहीं किया। उन्होंने तो मानवीय युद्ध की मोहम्मद की नई अवधारणा को भी स्वीकार नहीं किया। जब पैगंबर की सेनाएँ येरुसलम में दाख़िल हुईं तो एक भी आदमी को उसकी आस्था के कारण मौत के घाट नहीं उतारा गया। परंतु जब जिहादी उस शहर में सदियों बाद दाख़िल हुए तो किसी भी मुस्लिम पुरुष, महिला या बच्चे को नहीं बख़्शा गया। परंतु ईसाइयों ने एक मुस्लिम विचार को अवश्य स्वीकार किया– शिक्षा

का स्थान, विश्वविद्यालय।

• • •

## 10

# मास्टर माइंड की शक्ति

### प्रेरक बल *अमीरी की दिशा में नवाँ क़दम*

धन कमाने में सफलता के लिए शक्ति अनिवार्य है।

योजनाएँ तब तक निष्क्रिय और व्यर्थ हैं जब तक कि उन्हें कार्यरूप में रूपांतरित करने की पर्याप्त शक्ति न हो। यह अध्याय वह तरीक़ा बताएगा जिसके द्वारा कोई व्यक्ति शक्ति हासिल कर सकता है और उसका उपयोग कर सकता है।

शक्ति को “संगठित और बुद्धिमानी से निर्देशित ज्ञान” के रुप में परिभाषित किया जा सकता है। शक्ति से हमारा आशय है वह संगठित प्रयास जो किसी व्यक्ति की इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करने के लिए पर्याप्त है। संगठित प्रयास दो या इससे अधिक लोगों के संयोजित प्रयास का फल होता है जो एक निश्चित लक्ष्य की ओर सद्भाव की भावना के साथ काम करते हैं।

धन कमाने के लिए शक्ति आवश्यक है। धन कमाने के बाद उसे बनाए रखने के लिए भी शक्ति आवश्यक है।

1. **अनंत प्रज्ञा** : ज्ञान के इस स्त्रोत से दूसरे किसी

अध्याय में बताए तरीक़े से संपर्क किया जा सकता है और इसमें रचनात्मक कल्पना की मदद ली जा सकती है।

2. **संगृहित अनुभव** : इंसान का संगृहित अनुभव (या उसका कोई हिस्सा जिसे सुव्यवस्थित और रिकॉर्ड किया गया है) किसी भी अच्छी सार्वजनिक लाइब्रेरी में मिल सकता है। इस संगृहित अनुभव का एक महत्वपूर्ण हिस्सा सार्वजनिक स्कूलों और कॉलेजों में पढ़ाया जाता है जहाँ इसे वर्गीकृत और व्यवस्थित किया गया है।
3. **प्रयोग और शोध** : विज्ञान के क्षेत्र में और जीवन के लगभग हर अन्य क्षेत्र में लोग हर दिन नए तथ्यों को इकट्ठा कर रहे हैं, वर्गीकृत कर रहे हैं और व्यवस्थित कर रहे हैं। जब ज्ञान "संगृहीत अनुभव" के माध्यम से उपलब्ध न हो तो हमें इसी स्त्रोत की तरफ़ मुड़ना होगा। यहाँ भी अक्सर रचनात्मक कल्पना का प्रयोग किया जाना चाहिए।

ज्ञान इनमें से किसी भी स्त्रोत से हासिल किया जा सकता है। इसे निश्चित योजनाओं में व्यवस्थित करके और इन योजनाओं को कार्यरूप में परिवर्तित करके शक्ति में बदला जा सकता है।

ज्ञान के इन तीन प्रमुख स्त्रोतों के परीक्षण से हमें यह पता चलता है कि अगर कोई अकेला व्यक्ति ज्ञान को इकट्ठा करने, उसे योजना में बदलने और फिर उसे कार्यरूप में परिवर्तित करने के लिए सिर्फ़ अपने ही प्रयासों पर निर्भर होता है तो उसे बहुत मुश्किलें आती हैं। अगर उसकी

योजनाएँ विस्तृत हैं और अगर वे बहुत विराट हैं तो आम तौर पर उसे दूसरों को अपने साथ सहयोग करने के लिए प्रेरित करना चाहिए और तभी वह उनमें शक्ति का आवश्यक तत्व भर पाएगा।

## "मास्टर माइंड" के द्वारा शक्ति हासिल करना

"मास्टर माइंड" को इस तरह परिभाषित किया जा सकता है : "किसी निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति के लिए दो या दो से अधिक लोगों का सद्‌भाव की भावना के साथा ज्ञान और प्रयास का संयोजन।"

कोई भी अकेला व्यक्ति बिना "मास्टर माइंड" की मदद के बड़ी शक्ति हासिल नहीं कर सकता। पहले के एक अध्याय में इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करने के उद्देश्य से योजनाएँ बनाने हेतु निर्देश दिए गए थे। अगर आप लगन और बुद्धि से इन निर्देशों का पालन करेंगे और अपने "मास्टर माइंड" समूह के चयन में सावधानी रखेंगे तो आप यह मान लें कि आपने आधा सफ़र तय कर लिया है हालाँकि यह आपको उस समय महसूस नहीं होगा।

आप शक्ति की उन अमूर्त संभावनाओं को बेहतर तरीक़े से समझ लें जो उचित रूप से चुने "मास्टर माइंड" समूह के माध्यम से आपके सामने उपलब्ध हैं, इसलिए हम यहाँ पर मास्टर माइंड सिद्धांत के दो लक्षण स्पष्ट

करेंगे जिनमें से एक आर्थिक प्रकृति का है और दूसरा आध्यात्मिक प्रकृति का है। आर्थिक पहलू स्पष्ट है। आर्थिक लाभ किसी भी व्यक्ति द्वारा हासिल किए जा सकते हैं जो अपने आपको ऐसे लोगों के समूह की सलाह, परामर्श और व्यक्तिगत सहयोग से घेरे रखता है जो उसकी दिल से मदद करने के इच्छुक होते हैं और ऐसा पूर्ण सद्भाव की भावना से करते हैं। सहयोगपूर्ण संबंध का यह प्रकार लगभग हर बड़ी दौलत का आधार रहा है। इस महान सच्चाई को समझ लेने से निश्चित रुप से आपका आर्थिक स्टेटस बदल सकता है।

मास्टर माइंड सिद्धांत का आध्यात्मिक रुप समझना ज़रा ज़्यादा मुश्किल है। आप इस वक्तव्य से एक महत्वपूर्ण सुझाव पकड़ सकते हैं : "कोई भी दो व्यक्ति इकट्ठे नहीं हो सकते, जिनके द्वारा किसी तीसरी, अदृश्य और अमूर्त शक्ति की रचना न हो जिसे तीसरे मस्तिष्क की संज्ञा दी जा सके।"

मानवीय मस्तिष्क ऊर्जा का एक रुप है और इसका एक हिस्सा आध्यात्मिक प्रकृति का होता है। जब दो लोगों के मस्तिष्क सद्भाव से संयोजित होते हैं तो दोनों की ऊर्जा के आध्यात्मिक यूनिट एक सामंजस्य स्थापित कर लेते हैं जो मास्टर माइंड के आध्यात्मिक रुप का निर्माण करती है।

मास्टर माइंड सिद्धांत या इसके आर्थिक स्वरुप की तरफ़ मेरा ध्यान पचास साल पहले एन्ड्रयू कारनेगी ने खींचा था। इस सिद्धांत की खोज मेरे जीवन के काम के विकल्प चुनने के लिए ज़िम्मेदार थी।

कारनेगी का मास्टर माइंड समूह लगभग पचास लोगों के स्टाफ़ से मिलकर बना था जिसे उन्होंने अपने चारों तरफ़ इकट्ठा किया था और उनका निश्चित लक्ष्य स्टील बनाना और उसे बेचना था। उन्होंने अपनी पूरी दौलत का श्रेय उस शक्ति को दिया जो उन्होंने अपने मास्टर माइंड द्वारा हासिल की थी।

किसी भी ऐसे व्यक्ति के रिकॉर्ड का विश्लेषण करें जिसने प्रचुर धनराशि इकट्ठी की है और कई ऐसे लोगों का भी विश्लेषण करें जिन्होंने थोड़ी कम दौलत इकट्ठी की है और आप पाएँगे कि उन्होंने जाने या अनजाने में "मास्टर माइंड" सिद्धांत का प्रयोग किया है।

*किसी भी अन्य सिद्धांत के द्वारा महान शक्ति हासिल नहीं की जा सकती!*

## आपके मस्तिष्क की शक्ति को कई गुना कैसे किया जाए

इंसान के मस्तिष्क की तुलना एक बिजली की बैटरी से की जा सकती है। यह एक सुपरिचित तथ्य है कि बिजली की बैटरियों का समूह एक अकेली बैटरी की तुलना में अधिक ऊर्जा प्रदान करता है। यह भी एक सुपरिचित तथ्य है कि एक अकेली बैटरी उसी अनुपात में ऊर्जा प्रदान करेगी जितनी कि इसके सेलों की संख्या और क्षमता होगी।

मस्तिष्क भी इसी तरीक़े से काम करता है। यही

कारण है कि कई मस्तिष्क अन्य मस्तिष्कों की तुलना में अधिक प्रभावी होते हैं और इससे हम एक और महत्वपूर्ण तथ्य पर आते हैं– सामंजस्य के भाव द्वारा मस्तिष्कों का संयोजित (या जुड़ा हुआ) समूह एक अकेले मस्तिष्क से अधिक विचार–ऊर्जा प्रदान करेगा जिस तरह बिजली की बैटरियों का समूह एक अकेली बैटरी की तुलना में अधिक ऊर्जा प्रदान करेगा।

इस तुलना से यह तत्काल स्पष्ट हो जाता है कि मास्टर माइंड सिद्धांत में शक्ति का वह रहस्य है जिसके द्वारा उन व्यक्तियों को शक्ति प्राप्त होती है जो दूसरे लोगों के मस्तिष्कों द्वारा ख़ुद को घेरे रहते हैं।

इससे एक और विचार मिलता है जो हमें मास्टर माइंड सिद्धांत के आध्यात्मिक स्वरूप की समझ के और अधिक क़रीब ले जाएगा। जब व्यक्तिगत मस्तिष्कों का समूह सामंजस्य की भावना से संयोजित होता है और काम करता है तो इस गठबंधन से बढ़ी हुई ऊर्जा मिलती है जो उस समूह के हर व्यक्तिगत मस्तिष्क के लिए उपलब्ध होती है।

यह एक सुपरिचित तथ्य है कि हैनरी फ़ोर्ड ने अपना बिज़नेस करियर ग़रीबी, अशिक्षा और अज्ञान की बाधाओं के बीच शुरू किया। यह भी एक उतना ही सुपरिचित तथ्य है कि दस साल के कम समय में फ़ोर्ड ने इन तीनों बाधाओं को पार कर लिया और पच्चीस सालों में अपने आपको अमेरिका के सबसे अमीर व्यक्तियों में से एक बना लिया। इस तथ्य के साथ यह अतिरिक्त ज्ञान भी जोड़ दें

कि फ़ोर्ड के सबसे तेज़ क़दम उस समय नज़र आए जब वे थॉमस अल्वा एडिसन के व्यक्तिगत मित्र बन गए और आप यह समझना प्रारंभ कर देंगे कि एक मस्तिष्क का दूसरे पर प्रभाव क्या हासिल कर सकता है। एक क़दम आगे जाएँ और इस तथ्य पर विचार करें कि फ़ोर्ड की सबसे महत्वपूर्ण उपलब्धियाँ उस समय से शुरु हुईं जब उनका परिचय हार्वे फ़ायरस्टोन, जॉन बरोज़, और लूथर बरबैंक (जिसमें से हर एक में महान मस्तिष्क क्षमता थी) से हुआ और आपको इस बात का अधिक प्रमाण मिल जाएगा कि शक्ति मस्तिष्कों के मैत्रीपूर्ण गठबंधन से मिलती है।

इंसान उन लोगों की प्रकृति और आदतें और विचार की शक्ति लेता है जिनके साथ वह सहानुभूति और सामंजस्य की भावना के साथ उठता-बैठता है। एडिसन, बरबैंक, बरोज़ और फ़ायरस्टोन के साथ अपने संबंध के द्वारा फ़ोर्ड ने अपनी ख़ुद की मस्तिष्क शक्ति में इन चार लोगों की बुद्धि, ज्ञान, अनुभव और आध्यात्मिक शक्तियाँ भी जोड़ लीं। यही नहीं, उन्होंने मास्टर माइंड सिद्धांत का प्रयोग भी किया जिसका तरीक़ा इस पुस्तक में बताया जा रहा है।

*यह सिद्धांत आपके लिए उपलब्ध है!*

हम महात्मा गाँधी का ज़िक्र पहले ही कर चुके हैं।

हम उस तरीक़े का अध्ययन करें जिसके द्वारा उन्होंने अपनी विराट शक्ति हासिल की। इसे कुछ ही शब्दों में व्यक्त किया जा सकता है। उन्हें शक्ति इस बात से मिली कि उन्होंने बीस करोड़ लोगों को तन और मन से, सामंजस्य की भावना से एक निश्चित लक्ष्य के लिए संयोजित किया।

संक्षेप में, गाँधीजी ने एक चमत्कार कर दिया क्योंकि बीस करोड़ लोगों को किसी बात के लिए मजबूर करने के बजाय सामंजस्य की भावना के साथ सहयोग करने के लिए प्रेरित करना एक चमत्कार ही कहा जाएगा। अगर आपको इसके चमत्कार होने में संदेह है तो आप दो लोगों को सामंजस्य की भावना के साथ सहयोग करने के लिए प्रेरित करके देखें– *चाहे इसकी अवधि कितनी भी लंबी हो।*

हर बिज़नेसमैन जानता है कि कर्मचारियों से सामंजस्य और सद्भाव से काम करवाना कितना मुश्किल होता है।

शक्ति किन स्त्रोतों से हासिल की जा सकती है? इस सूची में आपने देखा है कि सबसे ऊपर अनंत प्रज्ञा आती है। जब दो या दो से अधिक लोग सद्भाव की भावना से संयोजित होते हैं और किसी निश्चित लक्ष्य की ओर कार्य करते हैं तो वे इस गठबंधन द्वारा ख़ुद को ऐसी स्थिति में ले आते हैं जहाँ वे अनंत प्रज्ञा के शाश्वत स्टोरहाउस से सीधे शक्ति हासिल कर सकें। यह शक्ति के सभी स्त्रोतों में महानतम स्त्रोत है। यह वह स्त्रोत है जिसकी तरफ़ जीनियस और हर महान लीडर मुड़ता है (चाहे वह इस तथ्य से परिचित हो या न हो)।

दो अन्य प्रमुख स्त्रोत जिनसे वह ज्ञान हासिल किया जा सकता है जो शक्ति के हासिल करने के लिए आवश्यक है उतने ही विश्वसनीय हैं जितनी कि इंसान की पाँच इंद्रियाँ। इंद्रियाँ हमेशा विश्वसनीय नहीं होतीं।

आगामी अध्यायों में वे तरीक़े विस्तार से बताए जाएँगे जिनके द्वारा अनंत प्रज्ञा से सबसे अधिक तीव्रता से संपर्क किया जा सकता है।

यह धर्म पर कोई कोर्स नहीं है। इस पुस्तक में वर्णित किसी भी मूलभूत सिद्धांत का विश्लेषण इस तरह नहीं किया जाना चाहिए जैसे यह प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से किसी इंसान की धार्मिक आदतों में हस्तक्षेप करने का इरादा रखता हो। इस पुस्तक का एक ही उद्देश्य है और वह उद्देश्य है पाठक को यह निर्देश देना कि वह धन की अपनी इच्छा के निश्चित लक्ष्य को किस तरह इसके आर्थिक समतुल्य में रुपांतरित करे।

पढ़ें, *सोचें* और जब आप पढ़ें तो उस पर चिंतन करें। जल्द ही, पूरा विषय आपके सामने खुल जाएगा और आप इसे सही पहलू से देख सकेंगे। यहाँ आप अकेले अध्यायों का विस्तृत विवरण देख रहे हैं।

## सकारात्मक भावनाओं की शक्ति

धन शर्मीला और संकोची है। इसे उसी तरह मनाना पड़ता है और इसका दिल जीतना पड़ता है जिस तरीक़े से कोई दृढ़ संकल्प वाला प्रेमी अपनी पसंद की लड़की का पीछा करता है। और मज़ेदार संयोग यह है कि धन का पीछा करने में जिस शक्ति का प्रयोग होता है उसी से मिलती–जुलती शक्ति का प्रयोग किसी लड़की का पीछा करने में किया जाता है। धन की तलाश में इस शक्ति का सफलतापूर्वक

प्रयोग तब होता है जब इसे आस्था के साथ मिलाया जाए। इसे इच्छा के साथ मिलाना चाहिए। इसे लगन के साथ मिलाना चाहिए। एक योजना के द्वारा इस पर अमल करना चाहिए और उस योजना को कार्यरूप में परिवर्तित करना चाहिए।

जब धन उस मात्रा में आता है जिसे "दौलत" कहा जाता है तो यह धन अर्जित करने वाले व्यक्ति की तरफ़ उतनी ही आसानी से प्रवाहित होता है जितनी आसानी से पानी पहाड़ी से नीचे बहता है। शक्ति की एक महान अदृश्य धारा मौजूद है जिसकी तुलना एक नदी से की जा सकती है, सिवाय इसके कि इसका एक हिस्सा एक दिशा में बहता है और जो लोग धारा की उस दिशा से इसमें प्रवेश करते हैं यह धारा इन्हें दौलत की तरफ़ ऊपर ले जाती है– जबकि इसकी विपरीत दिशा में बहने वाली धारा बाक़ी लोगों को नीचे की तरफ़ ग़रीबी और दुख में ले जाती है, जो इतने दुर्भाग्यशाली होते हैं कि वे अपने आपको इस धारा से निकालकर धारा के दूसरी तरफ़ नहीं ले जा सकते।

हर आदमी जिसने प्रचुर दौलत हासिल की है जीवन की इस धारा के अस्तित्व को पहचानता है। यह इंसान की चिंतन प्रक्रिया से संबंधित है। विचार का सकारात्मक भाव धारा का वह पहलू है जो इंसान को दौलत की तरफ़ ले जाता है। नकारात्मक भाव धारा का वह पहलू है जो इंसान को ग़रीबी की तरफ़ नीचे ले जाता है।

यह उस व्यक्ति के लिए एक अत्यंत महत्वपूर्ण विचार है जो दौलत हासिल करने के उद्देश्य से इस पुस्तक

को पढ़ रहा है।

अगर आप शक्ति की धारा के उस तरफ़ हैं जो ग़रीबी की तरफ़ ले जाती है, तो यह एक चप्पू का काम कर सकता है जिसके द्वारा आप अपने आपको धारा के दूसरी तरफ़ धकेल सकते हैं। यह आपकी मदद केवल तभी कर सकता है जब आप इस पर अमल करें और इसका प्रयोग करें। सिर्फ़ पढ़ने से और इसे अच्छा या बुरा बताने से आपको कोई फ़ायदा नहीं होगा।

ग़रीबी और अमीरी अक्सर स्थान बदलती हैं। जब अमीरी ग़रीबी की जगह लेती है तो यह परिवर्तन आम तौर पर अच्छी तरह से सोची गई और सावधानी से अमल में लाई गई योजनाओं के द्वारा आता है। ग़रीबी को योजना की कोई ज़रूरत नहीं होती। इसे किसी की सहायता की ज़रूरत नहीं होती क्योंकि यह साहसी और निर्मम होती है। अमीरी संकोची और शर्मीली होती है। इसे "आकर्षित" करना होता है।

• • •

**सुख**
**करने में मिलता है,**
**सिर्फ़**
**स्वामित्व में**
**नहीं मिलता।**

# 11

# सेक्स रुपांतरण का रहस्य

## ***अमीरी की दिशा में दसवाँ क़दम***

“रूपांतरण” शब्द का आसान भाषा में अर्थ है, “किसी तत्व या ऊर्जा के प्रकार को दूसरे रुप में बदलना या परिवर्तित करना।”

सेक्स का भाव एक मानसिक अवस्था लेकर आता है।

इस विषय में अज्ञान के कारण यह मानसिक अवस्था आम तौर पर शारीरिक रुप से संबद्ध की जाती है। अधिकांश लोगों को सेक्स का ज्ञान सही तरीक़े से हासिल नहीं होता है, इसलिए इसके केवल भौतिक स्वरुप ने उनके मस्तिष्क को पूर्वाग्रह से ग्रस्त कर रखा है।

सेक्स के भाव के पीछे तीन रचनात्मक संभावनाएँ हैं :

1. मानव जाति का स्थाईकरण।
2. स्वास्थ्य का संरक्षण (आरोग्यकारी माध्यम के रुप में इसकी कोई तुलना नहीं है)।
3. रुपांतरण के द्वारा औसत दर्जे के व्यक्ति से

जीनियस में परिवर्तन।

सेक्स का रूपांतरण आसान है और इसे आसानी से समझाया जा सकता है। इसका अर्थ है मस्तिष्क का भौतिक अभिव्यक्ति के विचारों से दूसरी प्रकृति के विचारों तक पहुँचना।

सेक्स की इच्छा सभी मानवीय इच्छाओं में सबसे शक्तिशाली इच्छा है। इस इच्छा के द्वारा संचालित होने पर इंसान प्रखर कल्पनाशीलता, साहस, इच्छाशक्ति, लगन और रचनात्मक योग्यता विकसित कर लेता है जो अन्य समय में उसके पास नहीं होतीं। सेक्शुअल संपर्क की इच्छा इतनी प्रबल और शक्तिशाली होती है कि इसकी संतुष्टि के लिए लोग जीवन और प्रतिष्ठा गँवाने का जोखिम मोल लेते हैं। यदि इसका दोहन किया जाए और इसे अन्य दिशाओं में मोड़ा जाए तो यह प्रेरक शक्ति अपने सभी तत्वों जैसे प्रखर कल्पनाशीलता, साहस इत्यादि को बनाए रखती है। इन सशक्त रचनात्मक शक्तियों का प्रयोग साहित्य, कला या किसी भी अन्य व्यवसाय में किया जा सकता है जिनमें अमीर बनना भी शामिल है।

सेक्स ऊर्जा के रूपांतरण के लिए निश्चित रूप से इच्छाशक्ति के प्रयोग की आवश्यकता होती है, परंतु यह पुरस्कार इतना मूल्यवान है कि इसके लिए प्रयास करना ही चाहिए। सेक्शुअल अभिव्यक्ति की इच्छा जन्मजात और प्राकृतिक है। यह इच्छा नष्ट नहीं की जा सकती और इसे दबाया या ख़त्म नहीं किया जाना चाहिए। बल्कि इसे अभिव्यक्ति के उन रूपों में मोड़ा जाना चाहिए जिनसे

इंसान के शरीर, मस्तिष्क और आत्मा समृद्ध होते हैं। यदि रूपांतरण के द्वारा इसे इस तरह से न मोड़ा जाए, तो यह विशुद्ध शारीरिक चैनल से अभिव्यक्ति की माँग करेगी।

नदी पर बाँध बनाया जा सकता है और कुछ समय के लिए इसके पानी को नियंत्रित किया जा सकता है, परंतु अंततः यह पानी बाहर निकलने का रास्ता बना ही लेगा। यही सेक्स के भाव के बारे में सच है। इसे कुछ समय के लिए दबाया या नियंत्रित किया जा सकता है, परंतु अभिव्यक्ति के साधन खोजना इसकी प्रकृति में है। अगर इसे किसी रचनात्मक प्रयास में रूपांतरित न किया जाए, तो यह कोई कम महत्वपूर्ण निकास खोज लेगा।

## उपलब्धि का उच्च-विकसित सेक्स प्रकृति से संबंध

वह व्यक्ति भाग्यशाली है जिसने यह खोज लिया है कि सेक्स के भाव को रचनात्मक प्रयास में किस तरह मोड़ा जाए।

वैज्ञानिक शोध ने इन महत्वपूर्ण तथ्यों का उद्घाटन किया है :

1. महानतम उपलब्धि वाले व्यक्तियों में उच्च-विकसित सेक्स प्रकृति (highly developed Sex natures) पाई जाती है : यह वे व्यक्ति होते हैं जिन्होंने सेक्स रूपांतरण की कला सीख ली है।
2. वे लोग जिन्होंने बहुत सारी दौलत कमाई है और

इंसान के शरीर, मस्तिष्क और आत्मा समृद्ध होते हैं। यदि रूपांतरण के द्वारा इसे इस तरह से न मोड़ा जाए, तो यह विशुद्ध शारीरिक चैनल से अभिव्यक्ति की माँग करेगी।

नदी पर बाँध बनाया जा सकता है और कुछ समय के लिए इसके पानी को नियंत्रित किया जा सकता है, परंतु अंततः यह पानी बाहर निकलने का रास्ता बना ही लेगा। यही सेक्स के भाव के बारे में सच है। इसे कुछ समय के लिए दबाया या नियंत्रित किया जा सकता है, परंतु अभिव्यक्ति के साधन खोजना इसकी प्रकृति में है। अगर इसे किसी रचनात्मक प्रयास में रूपांतरित न किया जाए, तो यह कोई कम महत्वपूर्ण निकास खोज लेगा।

## उपलब्धि का उच्च-विकसित सेक्स प्रकृति से संबंध

वह व्यक्ति भाग्यशाली है जिसने यह खोज लिया है कि सेक्स के भाव को रचनात्मक प्रयास में किस तरह मोड़ा जाए।

वैज्ञानिक शोध ने इन महत्वपूर्ण तथ्यों का उद्घाटन किया है :

1. महानतम उपलब्धि वाले व्यक्तियों में उच्च-विकसित सेक्स प्रकृति (highly developed Sex natures) पाई जाती है : यह वे व्यक्ति होते हैं जिन्होंने सेक्स रूपांतरण की कला सीख ली है।
2. वे लोग जिन्होंने बहुत सारी दौलत कमाई है और

साहित्य, कला, उद्योग, आर्किटेक्चर और प्रोफ़ेशन्स में अद्भुत शोहरत पाई है, उन्हें किसी महिला से प्रेरणा मिली है।

वह शोध जिसके द्वारा यह खोजें की गईं, दो हज़ार सालों तक की जीवनियों और इतिहास के पन्नों से किया गया। जहाँ भी यह प्रमाण उपलब्ध था कि कोई महिला या पुरुष महान उपलब्धि वाला था, वहीं यह संकेत भी था कि उनमें उच्च-विकसित सेक्स प्रकृति भी थी।

सेक्स का भाव एक "उद्दाम शक्ति" है, जिसके ख़िलाफ़ "गतिहीन शरीर" जैसा कोई विरोध काम नहीं करता। इस भाव द्वारा संचालित होने पर लोगों में एक्शन की एक अद्भुत शक्ति आ जाती है। इस सत्य को समझ लें और आप इस वक्तव्य के महत्व को पकड़ लेंगे कि सेक्स रुपांतरण में रचनात्मक योग्यता का रहस्य शामिल है।

किसी भी आदमी या जानवर की सेक्स ग्रंथियों को नष्ट कर दें और आपने एक्शन के प्रमुख स्त्रोत को हटा दिया है। इसके प्रमाण के लिए आप देखें कि उस जानवर का क्या होता है जिसे बधिया कर दिया गया हो। जब बैल को बधिया किया जाता है, तो वह उतना ही पालतू हो जाता है जितनी कि गाय। सेक्स ग्रंथि को हटाने का अर्थ है आदमी या जानवर के अंदर से संघर्ष की इच्छा को समाप्त कर देना। महिला के साथ भी यही होता है।

## मस्तिष्क के दस आवेग

मानवीय मस्तिष्क आवेगों पर प्रतिक्रिया करता है जिसके द्वारा यह कंपनों की उच्च दर पर पहुँचता है जिन्हें उत्साह, रचनात्मक कल्पना, प्रबल इच्छा इत्यादि के नाम से जाना जाता है। वे आवेग जिन पर मस्तिष्क अधिक मुक्त रूप से प्रतिक्रिया करता है, यह हैं :

1. सेक्स अभिव्यक्ति की इच्छा।
2. प्रेम।
3. शोहरत, शक्ति या आर्थिक लाभ या धन की प्रबल इच्छा।
4. संगीत।
5. मित्रता चाहे यह समलिंगियों में हो या विपरीत लिंग के दो लोगों के बीच हो।
6. दो या दो से अधिक लोगों के बीच सद्भाव पर आधारित मास्टर माइंड गठबंधन जो आध्यात्मिक या सांसारिक प्रगति के लिए आपस में एक हो जाते हैं।
7. साथ-साथ झेला गया दुख जो उन लोगों द्वारा अनुभव किया गया है जिन्हें प्रताड़ित किया गया।
8. आत्मसुझाव।
9. डर।
10. मादक द्रव्य और शराब।

सेक्स अभिव्यक्ति की इच्छा आवेगों की सूची में शीर्ष पर आती है, जो सबसे प्रभावी ढंग से मस्तिष्क को ऊँचा उठा देते हैं और शारीरिक एक्शन के “पहियों” को चालू कर देते हैं। इन आवेगों में से आठ प्राकृतिक और रचनात्मक हैं। दो विध्वंसक हैं। यहाँ पर सूची इस उद्देश्य से दी गई है ताकि आप मस्तिष्क प्रेरणा के प्रमुख स्त्रोतों

का तुलनात्मक अध्ययन करने में समर्थ हों। इस अध्ययन से आप यह देख सकेंगे कि सेक्स का भाव बहुत बड़े अंतर से सबसे गहन और सशक्त मस्तिष्क आवेग है।

किसी ज्ञानदंभी ने कहा है कि प्रतिभाशाली व्यक्ति वह है "जिसके लंबे बाल हैं, जो अजीब भोजन करता है, अकेला रहता है और लोगों के मज़ाक़ का निशाना बनता है।" जीनियस की बेहतर परिभाषा है, "वह व्यक्ति जिसने यह खोज लिया है कि किस तरह विचार की गहनता को उस बिंदु तक बढ़ा लिया जाए जहाँ वह ज्ञान के उन स्त्रोतों के साथ मुक्त संवाद कर सके जो सामान्य विचार वाले व्यक्तियों के लिए उपलब्ध नहीं हैं।"

चिंतन करने वाला व्यक्ति जीनियस की इस परिभाषा के संबंध में कुछ सवाल पूछना चाहेगा। पहला सवाल होगा, "कोई व्यक्ति किस तरह ज्ञान के उन स्त्रोतों से संवाद कर सकता है जो सामान्य विचार के माध्यम से उपलब्ध नहीं हैं?"

अगला सवाल होगा, "क्या ज्ञान के ऐसे ज्ञात स्त्रोत हैं जो सिर्फ़ जीनियस को ही उपलब्ध होते हैं और अगर ऐसा है तो वे स्त्रोत कौन से हैं और उन तक निश्चित रूप से कैसे पहुँचा जा सकता है?"

## ''जीनियस" छठी इंद्रिय द्वारा विकसित होता है

छठी इंद्रिय का यथार्थ अब अच्छी तरह से स्थापित हो चुका

है। छठी इंद्रिय रचनात्मक कल्पनाशीलता है। रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति का प्रयोग बहुसंख्यक लोग पूरे जीवन में कभी नहीं करते और अगर कभी करते भी हैं तो आम तौर पर ऐसा संयोगवश ही होता है। तुलनात्मक रूप से कम संख्या में ही लोग किसी उद्देश्य ◌े से सोच-विचारकर रचनात्मक कल्पनाशक्ति का प्रयोग करते हैं। जो लोग स्वैच्छिक रूप से और इसके कार्यों की समझ के साथ इसका प्रयोग करते हैं वही जीनियस होते हैं।

रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति इंसान के सीमाबद्ध मस्तिष्क और अनंत प्रज्ञा के बीच की एक सीधी कड़ी है। सभी तथाकथित धार्मिक क्षेत्रों के रहस्योद्घाटन और आविष्कार के क्षेत्र में नए या मूलभूत सिद्धांतों की सभी खोजें कल्पनाशीलता की शक्ति के द्वारा ही संभव होती हैं।

## “आभास” कहाँ से आते हैं?

जब विचार या अवधारणाएँ किसी के दिमाग़ में कौंधते हैं जिसे लोकप्रिय भाषा में “आभास” कहा जाता है तो वे इनमें से किसी एक या एक से अधिक स्त्रोतों से आते हैं :

1. अनंत प्रज्ञा।
2. अवचेतन मस्तिष्क, जहाँ पाँचों इंद्रियों द्वारा मस्तिष्क तक पहुँची सारी छवियाँ और विचार संवेग रिकॉर्ड हैं।
3. किसी अन्य व्यक्ति के मस्तिष्क से निकला कोई विचार या सचेतन विचार के माध्यम से प्राप्त विचार या अवधारणा की तस्वीर।

4. किसी अन्य व्यक्ति के अवचेतन स्टोरहाउस से।

कोई अन्य ज्ञात स्त्रोत नहीं है जहाँ से "प्रेरक" विचार या "आभास" प्राप्त किए जा सकें।

जब मस्तिष्क के एक्शन को दस मस्तिष्क आवेगों में से एक या एक से अधिक आवेग द्वारा प्रेरित किया जाता है तो इससे व्यक्ति पर यह प्रभाव पड़ता है कि वह सामान्य विचार के क्षितिज से ऊपर उठ जाता है। इससे व्यक्ति को वह दूरी, स्कोप और विचारों की वह गुणवत्ता हासिल हो जाती है जो निचले स्तर पर उपलब्ध नहीं थे, जैसे कि जब कोई बिज़नेस या प्रोफेशनल रुटीन की समस्याओं के समाधान में संलग्न हो।

जब आप मस्तिष्क आवेग के किसी स्वरुप के द्वारा विचार के अधिक ऊँचे स्तर तक उठ जाते हैं तो आप उसी स्थिति में होते हैं जैसे आप हवाईजहाज़ में इतनी ऊँचाई पर पहुँच गए हों जहाँ से आपको उस क्षितिज के पार भी दिखाई देता है जो ज़मीन पर रहते समय आपकी आँखों से दिखाई नहीं देता था। यही नहीं, विचार के इस अधिक उच्च स्तर पर व्यक्ति किसी आवेग के द्वारा बाधा या बंधन महसूस नहीं करता जो उस समय महसूस होते हैं जब वह तीन मूलभूत आवश्यकताओं जैसे भोजन, वस्त्र और आवास को हासिल करने की समस्याओं से जूझता है। वह विचार के एक ऐसे संसार में है जिसमें साधारण रोज़मर्रा के विचार प्रभावी ढंग से हटा दिए गए हैं जिस तरह हवाईजहाज़ में ऊपर उठने पर पहाड़ और घाटियों और भौतिक दृष्टि की अन्य सीमाएँ हट जाती हैं।

विचार के इस उच्चतर स्तर पर मस्तिष्क की रचनात्मक शक्ति को कार्य की स्वतंत्रता मिल जाती है। छठी इंद्रिय के काम करने के लिए रास्ता साफ़ हो जाता है। यह उन विचारों के प्रति ग्रहणशील हो जाती है जो व्यक्ति तक किसी अन्य परिस्थिति द्वारा नहीं पहुँच सकते। "छठी इंद्रिय" वह शक्ति है जो एक जीनियस और एक सामान्य व्यक्ति में अंतर को स्पष्ट करती है।

## रचनात्मक शक्ति को विकसित करना

रचनात्मक शक्ति का जितना अधिक प्रयोग किया जाए यह उतनी ही अधिक विकसित होती है, यह व्यक्ति के अवचेतन मस्तिष्क के बाहर से आ रहे तत्वों के प्रति उतनी ही अधिक चौकस और ग्रहणशील होती है। व्यक्ति इस पर जितना विश्वास करता है और विचार संवेगों के लिए इससे जितनी अधिक माँग करता है यह उतनी ही प्रबल होती जाती है। इस शक्ति को सिर्फ़ उपयोग के द्वारा ही विकसित किया जा सकता है।

जिसे हम "अंतरात्मा" कहते हैं वह भी पूरी तरह से छठी इंद्रिय की शक्ति के द्वारा काम करती है।

महान कलाकार, लेखक, संगीतकार और कवि महान इसलिए बने क्योंकि उन्होंने "शांत छोटी आवाज़" पर भरोसा करने की आदत डाली। यह आवाज़ रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति के द्वारा अंदर से बोलती है। जिनमें "प्रखर" कल्पनाशक्ति है वे लोग इस तथ्य को

अच्छी तरह से जानते हैं कि उनके सर्वश्रेष्ठ विचार इन तथाकथित “आभासों” के द्वारा आते हैं।

एक महान वक्ता है जो तब तक महानता हासिल नहीं करता जब तक कि वह अपनी आँखें बंद न कर ले और रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति पर पूरी तरह निर्भर न रहे। जब यह पूछा गया कि वह अपने भाषण के क्लाइमैक्स पर पहुँचने से ठीक पहले अपनी आँखें क्यों बंद कर लेता है तो उसने जवाब दिया, “मैं ऐसा इसलिए करता हूँ क्योंकि तब मैं उन विचारों को व्यक्त करता हूँ जो मेरे भीतर से आते हैं।”

अमेरिका के सबसे सफल और सबसे प्रसिद्ध फ़ाइनैंसरों में से एक की आदत थी कि वह निर्णय लेने से पहले दो या तीन मिनट तक आँखें बंद कर लेता था। जब उससे पूछा गया कि वह ऐसा क्यों करता था, तो उसने जवाब दिया, “आँखें बंद होने से मैं सुपीरियर प्रज्ञा के स्त्रोत से विचार हासिल करने में समर्थ होता हूँ।”

## एक आविष्कारक ने किस तरह अपने सर्वश्रेष्ठ विचार प्राप्त किए?

मैरीलैंड के चेवी चेज़ के स्वर्गीय डॉ. एल्मर आर. गेट्स ने 200 से अधिक उपयोगी पेटेंट कराए, जिनमें से कई मूलभूत थे। और उन्होंने ऐसा रचनात्मक शक्ति के प्रयोग और विकास की प्रक्रिया के द्वारा किया। उनका तरीक़ा महत्वपूर्ण भी है और रोचक भी। यह हर उस व्यक्ति के काम

का है जो जीनियस के स्तर तक उठने में रुचि रखता है, जिस श्रेणी में डॉ. गेट्स निस्संदेह आते हैं। डॉ. गेट्स सचमुच महान थे हालाँकि वे दुनिया के कम प्रचारित वैज्ञानिकों में से एक थे।

उनकी प्रयोगशाला में एक कक्ष था जिसे वे अपना “व्यक्तिगत संवाद कक्ष” कहते थे। यह साउंडप्रूफ़ था और इस तरह से बना था कि इसमें पूरा अँधेरा किया जा सकता था। इसमें एक छोटी टेबल थी, जिस पर वे अपना राइटिंग पैड रखते थे। इस टेबल के सामने दीवार पर एक बिजली का पुशबटन था जिससे बल्ब जलते और बंद होते थे। जब डॉ. गेट्स की इच्छा होती थी कि वे अपनी रचनात्मक शक्ति के द्वारा उपलब्ध शक्तियों से मदद लें तो वे इस कमरे में जाकर टेबल के सामने बैठ जाते थे और बत्तियाँ बुझाकर उस खोज के सभी *ज्ञात* तत्वों पर *ध्यान एकाग्र* करते थे जिस पर वे काम कर रहे थे। वे तब तक इसी स्थिति में बने रहते थे जब तक कि कुछ विचार उनके दिमाग़ में “कौंध” नहीं जाते थे। इस तरह से उस खोज के अनजान तत्व उनके दिमाग़ में आते थे।

एक अवसर पर विचार इतनी तेज़ी से आए कि उन्हें लगभग तीन घंटे तक लिखने के लिए विवश होना पड़ा। जब विचारों का प्रवाह समाप्त हो गया और उन्होंने अपने नोट्स देखे तो उन्होंने पाया कि उनमें उन सिद्धांतों का विस्तार से वर्णन है जिसके बारे में वैज्ञानिक जगत में ज्ञात डाटा की कोई तुलना ही नहीं थी। यही नहीं, नोट्स में उनकी समस्या का जवाब बुद्धिमत्तापूर्वक और सिलसिलेवार प्रस्तुत किया गया था।

डॉ. गेट्स ने व्यक्तियों और कॉरपोरेशन्स के लिए “विचारों के लिए बैठकर” अपनी आजीविका कमाई। अमेरिका के कुछ सबसे बड़े कॉरपोरेशन उन्हें प्रति घंटे के हिसाब से भारी फ़ीस दिया करते थे ताकि वे “विचारों के लिए बैठें।”

तार्किक शक्ति अक्सर गड़बड़ होती है क्योंकि यह काफ़ी हद तक व्यक्ति के संचित अनुभव से निर्देशित होती है। अनुभव के द्वारा ज्ञात सारा ज्ञान सही नहीं होता। रचनात्मक शक्ति के द्वारा प्राप्त विचार अधिक विश्वसनीय होते हैं क्योंकि वे ऐसे स्त्रोतों से आते हैं जो मस्तिष्क की तार्किक शक्ति के उपलब्ध स्त्रोतों से अधिक विश्वसनीय होते हैं।

## जीनियसों द्वारा प्रयुक्त तरीक़े अब आपके लिए उपलब्ध हैं

जीनियस और साधारणcrank आविष्कारक में सबसे बड़ा अंतर यह है कि जीनियस अपनी रचनात्मक कल्पनाशक्ति के द्वारा काम करता है जबकि साधारण व्यक्ति इस शक्ति के बारे में कुछ नहीं जानता। वैज्ञानिक आविष्कारक संश्लिष्ट और रचनात्मक दोनों ही तरह की कल्पनाशक्तियों का प्रयोग कर सकता है।

उदाहरण के तौर पर एक वैज्ञानिक आविष्कारक कोई खोज शुरू करता है तो वह संश्लिष्ट शक्ति (तार्किक शक्ति) द्वारा अनुभव के माध्यम से संचित अपने ज्ञात

विचारों या सिद्धांतों को इकट्ठा और संगठित कर लेता है। अगर उसे लगता है कि यह संचित ज्ञान उसके आविष्कार के लिए पर्याप्त नहीं है, तो वह ज्ञान के उन स्त्रोतों का सहारा लेता है जो उसकी रचनात्मक शक्ति के प्रयोग द्वारा उसके लिए उपलब्ध हैं। वह तरीक़ा जिसके द्वारा वह ऐसा करता है हर व्यक्ति के साथ बदलता है परंतु यह उसकी तकनीक का सार है :

1. वह अपने मस्तिष्क को प्रेरित करता है ताकि यह सामान्य से अधिक ऊँचे स्तर पर काम करे और इसके लिए वह दस मस्तिष्क आवेगों में से एक या इससे अधिक का या अपनी पसंद के किसी अन्य आवेग का प्रयोग कर सकता है।
2. वह अपने आविष्कार के सभी ज्ञात तत्वों पर ध्यान एकाग्र करता है और अपने दिमाग़ में आविष्कार से संबंधित सभी अज्ञात तत्वों की एक पूरी तस्वीर बना लेता है। वह इस तस्वीर को अपने मस्तिष्क में रखता है जब तक कि यह अवचेतन मस्तिष्क द्वारा पकड़ न ली जाए और फिर वह अपने दिमाग़ से सारे विचारों को साफ़ कर देता है और इंतज़ार करता है कि उत्तर उसके दिमाग़ में "कौंध" जाएँगे।

कई बार परिणाम निश्चित और तत्काल होते हैं। बाक़ी समय परिणाम नकारात्मक होते हैं जो छठी इंद्रिय या रचनात्मक शक्ति के विकास की अवस्था पर निर्भर करते हैं।

एडिसन ने बिजली के बल्ब को बनाने के लिए अपनी कल्पना की संश्लिष्ट शक्ति के द्वारा 10,000 से अधिक

विचार-संयोजन किए। फिर वे रचनात्मक शक्ति के द्वारा विश्वसनीय स्त्रोत से जुड़े और उन्हें अपनी समस्या का समाधान मिल गया जिससे वे बल्ब बना पाए। फ़ोनोग्राफ़ बनाते समय भी उनका यही अनुभव था।

काफ़ी विश्वसनीय प्रमाण हैं कि रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति का अस्तित्व है। यह प्रमाण उन लोगों के सटीक विश्लेषण से उपलब्ध हैं जो विभिन्न क्षेत्रों में लीडर बनते हैं हालाँकि उन्हें अधिक शिक्षा का लाभ नहीं मिला। लिंकन महान लीडर के प्रसिद्ध उदाहरण हैं जिन्होंने रचनात्मक कल्पनाशीलता की शक्ति के प्रयोग द्वारा महानता हासिल की। उन्होंने इस शक्ति को प्रेम के आवेग के परिणामस्वरूप खोजा, जिसका अनुभव उन्हें एन रूटलेज से मिलने के बाद हुआ। जीनियस के स्त्रोत के अध्ययन के संबंध में यह सर्वाधिक महत्व का वक्तव्य है।

## सेक्स की प्रेरक शक्ति

उन महान लीडर्स के रिकॉर्ड से इतिहास के पन्ने भरे हुए हैं जिनकी उपलब्धियों के पीछे किसी औरत का प्रभाव था जिसने कामेच्छा के आवेग के द्वारा उनके मस्तिष्क में रचनात्मक शक्ति को जाग्रत कर दिया। नेपोलियन बोनापार्ट इनमें से एक थे। जब उन्हें अपनी पहली पत्नी जोसेफ़ाइन से प्रेरणा मिलती थी तो वे अपराजेय थे। जब उनकी तार्किक शक्ति ने उन्हें प्रेरित किया कि वे जोसेफ़ाइन को दरक़िनार कर दें तो उनका पतन शुरु हो गया। उनकी पराजय और सेंट हेलेना उनसे ज़्यादा दूर नहीं

थे।

हम आसानी से अमेरिका के दर्जनों प्रसिद्ध व्यक्तियों का उदाहरण दे सकते हैं (और ऐसा सिर्फ़ शालीनता की माँग की वजह से नहीं कर रहे हैं) जो अपनी पत्नियों के प्रेरक प्रभाव के माध्यम से उपलब्धि की महान ऊँचाइयों तक पहुँचे, परंतु जब धन और शक्ति का जुनून उनके दिमाग़ पर चढ़ गया और जब वे अपनी पुरानी पत्नी के स्थान पर नई पत्नी ले आए तो उनके पतन का दौर शुरु हो गया। नेपोलियन वह पहला आदमी नहीं था जिसने यह खोजा कि *सही स्त्रोत से आने वाले* सेक्स का प्रभाव किसी अन्य विकल्प से अधिक सशक्त होता है जिसे केवल तर्क द्वारा रचा जाए।

*मानवीय मस्तिष्क आवेग पर प्रतिक्रिया करता है!*

समस्त आवेगों में महानतम और सबसे सशक्त आवेग है : कामेच्छा। जब इसका दोहन किया जाए और इसे रुपांतरित किया जाए तो यह प्रेरक शक्ति इंसानों को विचार के अधिक उच्च आकाश तक उठाने में समर्थ है जिसके द्वारा वे चिंता और छुटपुट परेशानियों के स्त्रोतों को दूर करने में सक्षम हो जाते हैं जो निचले स्तर पर उनकी राह में रोड़े बने हुए थे।

याद को ताज़ा करने के उद्देश्य से हम यहाँ पर कुछ महान उपलब्धि वाले लोगों के नाम प्रस्तुत कर रहे हैं जिनमें से हर एक में काम प्रवृत्ति उच्च स्तर की थी। उनकी प्रतिभा निस्संदेह शक्ति के उस स्त्रोत में पाई जाती है जो सेक्स ऊर्जा में रुपांतरित होती है :

जॉर्ज वॉशिंगटन
नेपोलियन बोनापार्ट
विलियम शेक्सपियर
अब्राहम लिंकन
राल्फ़ वॉल्डो इमर्सन
रॉबर्ट बर्न्स

थॉमस जेफ़रसन
अलबर्ट हबार्ड
अल्बर्ट एच. गैरी
वुडरो विल्सन
जॉन एच. पैटरस
एन्ड्रयू जैक्सन
एनरिको कैरुसो

जीवनियों के आपके ज्ञान से आप इस सूची में कुछ और नाम जोड़ने में समर्थ होंगे। आप पूरे इतिहास और सभ्यता में एक भी आदमी खोज लें जिसने किसी भी क्षेत्र में अद्भुत सफलता पाई है जो अच्छी तरह से विकसित सेक्स प्रकृति द्वारा संचालित न हो।

अगर आप उन लोगों की जीवनियों पर विश्वास न करना चाहते हों जो अभी जीवित न हों तो उन लोगों की सूची बनाएँ जिन्हें आप महान उपलब्धि वाला मानते हैं और देखें कि क्या उनमें से कोई ऐसा है जिसमें उच्च्च सेक्स प्रकृति न हो।

सेक्स की ऊर्जा हर जीनियस की रचनात्मक ऊर्जा है। *न तो कोई ऐसा महान लीडर, बिल्डर या कलाकार हुआ है, न कभी होगा जिसमें सेक्स की प्रेरक शक्ति का अभाव हो।*

निश्चित रूप से कोई भी इन वक्तव्यों का यह ग़लत मतलब नहीं निकालेगा कि उच्च्च सेक्स प्रकृति का हर आदमी जीनियस होता है। इंसान जीनियस के स्तर को तभी हासिल कर पाता है जब वह कल्पना की रचनात्मक शक्ति के द्वारा अपने मस्तिष्क को प्रेरित करता है और उपलब्ध शक्तियों का सहारा लेता है। वे आवेग जो प्रेरणा देते हैं उनमें सबसे प्रमुख है सेक्स ऊर्जा। इस ऊर्जा की सिर्फ़

उपस्थिति ही जीनियस होने के लिए काफ़ी नहीं है। इस ऊर्जा को शारीरिक संपर्क की इच्छा से रूपांतरित करके इच्छा और एक्शन के किसी अन्य रूप में बदलना होता है और तभी यह व्यक्ति को जीनियस के स्तर तक उठा सकती है।

प्रबल कामेच्छा के कारण जीनियस बनने के बजाय अधिकांश लोग अपने आपको *नीचे गिरा* लेते हैं और इस महान शक्ति के ग़लत प्रयोग और इसकी ग़लत समझ के कारण स्वयं को जानवरों के स्तर पर ले जाते हैं।

## लोग चालीस साल से पहले कम सफल क्यों होते हैं?

मैंने 25,000 से अधिक लोगों के विश्लेषण से यह खोजा कि जो लोग बेहद सफल होते हैं वे चालीस साल से कम उम्र में शायद ही कभी ऐसा कर पाते हैं और अक्सर वे तब तक अपनी सही गति में नहीं आते जब तक कि वे पचास से अधिक की उम्र के न हो जाएँ। यह तथ्य इतना आश्चर्यचकित करने वाला था कि मैं इसके कारणों का अधिक सावधानी से अध्ययन करने के लिए प्रेरित हुआ।

इस अध्ययन से यह तथ्य उजागर हुआ कि वह सबसे बड़ा कारण जिसकी वजह से अधिकांश लोग चालीस से पचास साल की उम्र से पहले इतने सफल नहीं हो पाते दरअसल यह प्रवृत्ति है कि वे सेक्स के भाव की शारीरिक अभिव्यक्ति में अधिक संलग्न रहते हैं। अधिकांश लोग

कभी यह नहीं सीख पाते कि सेक्स की आकांक्षा की अन्य संभावनाएँ भी हैं जो महत्व में इसकी शारीरिक अभिव्यक्ति से बढ़कर हैं। जो लोग यह खोज लेते हैं उनमें से अधिकांश उस कालखंड के *कई वर्ष बर्बाद कर लेते हैं* जब सेक्स ऊर्जा शिखर पर होती है यानी पैंतालीस से पचास साल की उम्र से पहले। उल्लेखनीय उपलब्धि आम तौर पर इसके बाद आती है।

कई लोग चालीस साल तक और उसके बाद भी ऊर्जा का लगातार अपव्यय करते रहते हैं जिसे बेहतर मार्गों में प्रयुक्त किया जा सकता था। उनके श्रेष्ठ व अधिक सशक्त भाव हवाओं में यूँ ही बिखरा दिए जाते हैं।

सेक्शुअल अभिव्यक्ति की आकांक्षा समस्त मानवीय भावों में सबसे प्रबल और सशक्त है और इसी कारण जब इस आकांक्षा का *दोहन किया जाता है* और इसे शारीरिक अभिव्यक्ति के बजाय अन्य मार्गों पर प्रयुक्त किया जाता है तो यह किसी को भी महान उपलब्धि के स्तर पर ले जा सकती है।

## समस्त मानसिक आवेगों में महानतम

इतिहास में ऐसे लोगों के उदाहरण कम नहीं हैं जिन्होंने कृत्रिम मानसिक प्रेरकों जैसे अल्कोहल या मादक द्रव्यों के प्रयोग के द्वारा परिणाम हासिल किए। एडगर एलन पो ने “द रेवन” शराब के नशे में लिखी, “ऐसे सपने देखते हुए लिखी जो किसी इंसान ने इससे पहले देखने का साहस

कभी नहीं किया था।" जेम्स व्हिटकॉम्ब राइले ने अपना सर्वश्रेष्ठ लेखन शराब के नशे में ही किया। शायद इसीलिए उन्होंने देखा कि, "वास्तविकता और स्वप्न में क्रमबद्ध संयोजन है, नदी के ऊपर मिल और धारा के ऊपर कोहरा।" रॉबर्ट बर्न्स ने भी नशे की हालत में अपना सर्वश्रेष्ठ लेखन किया।

परंतु यह याद रखा जाना चाहिए कि ऐसे कई लोगों ने अंत में खुद को नष्ट कर लिया। प्रकृति ने अपना स्वयं का ऐसा प्रेरक द्रव बनाया है जिसके द्वारा इंसान अपने मस्तिष्क को सुरक्षित रूप से प्रेरित कर सकते हैं और अच्छे और दुर्लभ विचार हासिल कर सकते हैं जो न जाने कहाँ से आते हैं! प्रकृति के प्रेरकों का कोई संतोषजनक विकल्प आज तक नहीं खोजा गया है।

मनोवैज्ञानिक जानते हैं कि सेक्स आकांक्षा और आध्यात्मिक आकांक्षा में एक बहुत क़रीबी संबंध होता है– वह तथ्य जिससे उन लोगों का अजीब व्यवहार स्पष्ट होता है जो "धार्मिक" उन्माद में शामिल होते हैं, जो कबीलाई संस्कृति में आम होते हैं।

संसार मानवीय भाव द्वारा शासित है और सभ्यता का भाग्य भी इसी से स्थापित होता है। लोग अपने कार्यों में तर्क से उतना प्रभावित नहीं होते जितने कि "भावनाओं" से। मस्तिष्क की रचनात्मक शक्ति पूरी तरह भावनाओं से संचालित होती है, *न कि ठंडे तर्क से*। समस्त मानवीय भावों में सबसे सशक्त भाव सेक्स का भाव है। अन्य मस्तिष्क प्रेरक आवेग भी हैं जिनमें से कुछ को सूची में रखा भी गया

है, परंतु उनमें से कोई भी या वे सब मिलकर भी सेक्स की प्रेरक शक्ति का मुक़ाबला नहीं कर सकते।

मस्तिष्क प्रेरक आवेग वह प्रभाव है जो विचार की गहनता को अस्थाई या स्थाई तौर पर बढ़ा सकता है। जिन दस प्रमुख प्रेरकों का वर्णन किया गया है वे सबसे आम प्रेरक हैं। इन स्त्रोतों के द्वारा इंसान अनंत प्रज्ञा से संपर्क कर सकता है या अपनी इच्छा से अपने या किसी दूसरे व्यक्ति के अवचेतन मस्तिष्क के स्टोरहाउस में प्रवेश कर सकता है। *यह जीनियस का तरीक़ा होता है।*

## व्यक्तिगत चुंबकीयता का स्टोरहाउस

एक टीचर ने 30,000 से अधिक सेल्समैनों के प्रयासों को प्रशिक्षित और निर्देशित किया। उन्होंने यह आश्चर्यजनक खोज की कि हाईली-सेक्स्ड लोग सबसे अधिक प्रभावी सेल्समैन होते हैं। इसके पीछे कारण यह है कि व्यक्तित्व के जिस तत्व को "व्यक्तिगत चुंबकीयता" कहा जाता है वह सेक्स ऊर्जा से अधिक कुछ नहीं है। हाईली-सेक्स्ड लोगों में हमेशा चुंबकीयता की प्रचुर मात्रा होती है। समझ और विकास के द्वारा इस महत्वपूर्ण शक्ति का प्रयोग लोगों के साथ संबंधों में बहुत लाभ दिलवा सकता है। यह ऊर्जा दूसरों के साथ निम्न माध्यमों से संप्रेषित की जा सकती है :

1. **हाथ मिलाना** : हाथ का स्पर्श तत्काल चुंबकीयता की उपस्थिति या अनुपस्थिति के बारे में बता देता है।
2. **आवाज़ की टोन** : चुंबकीयता या सेक्स ऊर्जा

वह तत्व है जिससे आवाज़ रंगीन या संगीतमय या आकर्षक बनती है।

3. **पोस्चर और शरीर की स्थिति** : हाईली-सेक्स्ड लोग तेज़ी से और शालीनता और सहजता से चलते हैं।
4. **विचार के कंपन** : हाईली-सेक्स्ड लोग सेक्स के भाव को अपने विचारों में मिश्रित कर लेते हैं या ऐसा अपनी इच्छानुसार कर सकते हैं और इस तरह से वे अपने चारों तरफ़ के लोगों को प्रभावित कर सकते हैं।
5. **शरीर की सजावट** : जो लोग हाईली-सेक्स्ड होते हैं वे अपनी व्यक्तिगत छवि के बारे में आम तौर पर बहुत सजग रहते हैं। वे आम तौर पर उस स्टाइल के कपड़े चुनते हैं जिनसे उनका व्यक्तित्व, शरीर और रंग आकर्षक बने।

सेल्समैनों को काम पर रखते समय अधिक सक्षम सेल्स मैनेजर सबसे पहले जिस गुण को देखता है वह है व्यक्तिगत चुंबकीयता जो सेल्समैन की पहली आवश्यकता है। जिन लोगों में सेक्स ऊर्जा कम होती है वे कभी उत्साहित नहीं हो पाएँगे या दूसरों को उत्साहित नहीं कर पाएँगे और उत्साह सेल्समैनशिप की सबसे महत्वपूर्ण शर्तों में से एक है, चाहे व्यक्ति कुछ भी बेच रहा हो।

जिस सार्वजनिक वक्ता, वकील या सेल्समैन में सेक्स ऊर्जा कम होती है वह दूसरों को प्रभावित करने में “फ़्लॉप” हो जाता है। इसे इस तथ्य के साथ जोड़ दें कि अधिकांश लोगों को उनकी भावनाओं को प्रभावित

करके ही प्रभावित किया जा सकता है और आप समझ जाएँगे कि सेल्समैन की योग्यता के हिस्से के रूप में सेक्स ऊर्जा का महत्व कितना अधिक है। मास्टर सेल्समैन सेलिंग में महारत इसलिए हासिल कर लेते हैं क्योंकि वे जाने-अनजाने में सेक्स ऊर्जा को सेल्स उत्साह में *रूपांतरित* कर लेते हैं! इस वक्तव्य में सेक्स रूपांतरण के वास्तविक अर्थ का बहुत ही प्रैक्टिकल सुझाव पाया जा सकता है।

जो सेल्समैन यह जानता है कि किस तरह अपने दिमाग़ को सेक्स के विषय से दूर हटाया जाए और इसे सेल्स प्रयास में लगाया जाए और इस कार्य को उतने ही उत्साह और संकल्प से किया जाए जितना कि वह इसके मौलिक लक्ष्य में लगाता, उस सेल्समैन ने सेक्स रूपांतरण की कला हासिल कर ली है, भले ही वह इस बात को जानता हो या न जानता हो। बहुसंख्यक सेल्समैन जो अपनी सेक्स ऊर्जा को रूपांतरित करते हैं वे बिना यह जाने ऐसा करते हैं। उन्हें यह पता ही नहीं होता कि वे क्या कर रहे हैं और कैसे कर रहे हैं।

सेक्स ऊर्जा के रूपांतरण के लिए अधिक इच्छा-शक्ति की ज़रूरत होती है और आम आदमी इस उद्देश्य के लिए इतनी इच्छा-शक्ति जुटाने की परवाह नहीं करता। जिन लोगों को इस रूपांतरण के लिए पर्याप्त इच्छा-शक्ति जुटाना कठिन लगता है वे इस योग्यता को धीरे-धीरे हासिल कर सकते हैं। इसमें हालाँकि इच्छा-शक्ति की आवश्यकता होती है, परंतु इसके पुरस्कार प्रयासों से अधिक मिलते हैं।

## सेक्स के बारे में ग़लत विश्वास व्यक्तित्व को क्षति पहुँचाते हैं

सेक्स एक ऐसा विषय है जिसके बारे में अधिकांश लोग अक्षम्य रूप से अज्ञानी हैं। सेक्स की आकांक्षा को बुरी तरह से ग़लत समझा गया है, दोषी ठहराया गया है और इसका मखौल उड़ाया गया है। ऐसा अज्ञानी लोगों ने भी किया है और बुरी मानसिकता वाले लोगों ने भी किया है।

जिन पुरुषों और स्त्रियों को हाईली-सेक्शुअल प्रकृति का वरदान मिला है - हाँ, वरदान – उन्हें आम तौर पर ऐसे व्यक्तियों के रूप में माना जाता है जिन पर नज़र रखी जानी चाहिए। उन्हें वरदान मिलने के बजाय आम तौर पर ऐसा माना जाता है जैसे उन्हें अभिशाप मिला है।

प्रबुद्धता के इस युग में भी करोड़ों लोग इस हीन भावना के शिकार हैं क्योंकि उनका यह ग़लत विश्वास है कि हाईली-सेक्स्ड नेचर एक अभिशाप है। सेक्स ऊर्जा के गुणों के बारे में इन बातों से यह नहीं समझ लेना चाहिए कि उन्मुक्त सेक्स की वकालत की जा रही है। सेक्स की भावना तभी एक सद्गुण है जब इसका बुद्धिमानी और सावधानी से प्रयोग किया जाए। इसका दुरुपयोग किया जा सकता है और अक्सर किया भी जाता है। उस हद तक कि यह शरीर और मस्तिष्क दोनों को समृद्ध बनाने के बजाय इन्हें नीचे गिराती है।

लेखक को यह महत्वपूर्ण लगा जब उसने पाया कि

हर महान लीडर की उपलब्धियों के पीछे किसी महिला की प्रेरणा थी। कई उदाहरणों में "यह महिला" एक संकोची, खुद को नकारने वाली पत्नी थी, जिसके बारे में जनता ने बहुत कम या बिलकुल भी नहीं सुना। कुछ उदाहरणों में प्रेरणा का स्त्रोत "दूसरी औरत" में पाया गया।

हर बुद्धिमान व्यक्ति जानता है कि शराब या मादक द्रव्यों के द्वारा अधिकता में प्रेरक आवेग असंयम का विध्वंसक रुप है। हर व्यक्ति यह नहीं जानता कि सेक्स की अभिव्यक्ति में अति-संलग्नता एक ऐसी आदत बन जाती है जो रचनात्मक प्रयास के लिए उतनी ही विनाशक और घातक होती है जितने कि मादक द्रव्य या शराब।

सेक्स के पीछे पगलाया आदमी नशे में पगलाए व्यक्ति से भिन्न नहीं होता! दोनों ही अपने तर्क और इच्छाशक्ति पर नियंत्रण खो बैठे हैं। हाइपोकॉन्ड्रिया (काल्पनिक बीमारी) के कई मामले सेक्स के सच्चे कार्य के अज्ञान के कारण विकसित आदतों से उत्पन्न होते हैं।

यह देखा जा सकता है कि सेक्स रुपांतरण के विषय में अज्ञान अज्ञानी व्यक्ति पर एक तरफ़ तो बहुत अधिक पेनल्टी ठोंक देता है और दूसरी तरफ़ उसे उतने ही अधिक लाभों से वंचित रखता है।

सेक्स के विषय में चारों तरफ़ फैला अज्ञान इस तथ्य के कारण है कि यह विषय रहस्य और अंधकारमयी मौन में लिपटा हुआ है। रहस्य और मौन के षड्यंत्र का युवा लोगों पर वही प्रभाव होता है जितना कि निषेध के मनोविज्ञान का। इसका परिणाम यह होता है कि लोगों की जिज्ञासा

बढ़ जाती है कि वे इस विषय के बारे में अधिक ज्ञान हासिल करें। Verboten यह क़ानून बनाने वालों और डॉक्टरों के लिए शर्म की बात है कि इस विषय में जानकारी आसानी से उपलब्ध नहीं है, क्योंकि इन्हीं लोगों को युवाओं को इस विषय में शिक्षित करना चाहिए।

## चालीस के बाद के लाभदायक वर्ष

बहुत कम ऐसा होता है कि कोई व्यक्ति किसी भी क्षेत्र में उच्च- रचनात्मक प्रयास में चालीस साल की उम्र से पहले दाख़िल हो। औसत व्यक्ति की महानतम रचनात्मक क्षमता की उम्र चालीस और साठ के बीच होती है। यह वक्तव्य हज़ारों स्त्री-पुरुषों के विश्लेषण पर आधारित है। यह उन लोगों के लिए उत्साहवर्धक होना चाहिए जो चालीस साल से पहले सफल नहीं हो पाए हैं और उन लोगों के लिए भी जो “बुढ़ापे” के आगमन को लेकर भयभीत हैं यानी जो चालीस साल के बिंदु के आस-पास हैं। चालीस और पचास साल के बीच के वर्ष आम तौर पर सबसे लाभदायक होते हैं। इंसान को इस उम्र पर आते समय डर से काँपना नहीं चाहिए, बल्कि आशा और उत्सुकता से इसकी प्रतीक्षा करनी चाहिए।

अगर आप प्रमाण चाहते हैं कि अधिकांश लोग अपने सर्वश्रेष्ठ काम को चालीस साल की उम्र से पहले शुरु नहीं करते तो अमेरिका के सबसे सफल लोगों के रिकॉर्ड उठाकर देख लें और आपको प्रमाण मिल जाएगा। हैनरी फ़ोर्ड तब तक सचमुच सफल नहीं हुए थे जब तक कि उन्होंने

चालीस पार नहीं कर लिया था। एन्ड्रयू कारनेगी चालीस से आगे निकल चुके थे तब उन्हें अपने प्रयासों का फल मिला। जेम्स जे. हिल चालीस साल की उम्र में अब भी टेलीग्राफ़ चला रहे थे। उनकी विराट उपलब्धियाँ उस उम्र के बाद आईं। अमेरिकी उद्योगपतियों और फ़ाइनैंसरों की जीवनियाँ इस प्रमाण से भरी हुई हैं कि चालीस से साठ के बीच का कालखंड इंसान का सबसे अधिक उत्पादक कालखंड रहता है।

तीस और चालीस के बीच की उम्र में आदमी सेक्स रूपांतरण की कला को समझना शुरू करता है (अगर वह कभी सीखता है तो)। यह खोज आम तौर पर संयोगवश होती है और आम तौर पर जो आदमी इसे खोजता है वह इसके बारे में पूरी तरह से अनजान होता है। उसे दिख सकता है कि उसकी उपलब्धि की शक्तियाँ पैंतीस से चालीस साल के आस-पास बढ़ गई हैं, परंतु अधिकांश प्रकरणों में वह इस परिवर्तन के बारे में नहीं जानता। प्रकृति तीस और चालीस के बीच की उम्र में व्यक्ति में प्रेम और सेक्स के भावों में संयोजन शुरू कर देती है ताकि वह इन महान शक्तियों से मदद हासिल कर सके और उन्हें इकट्ठे कर्म के लिए प्रेरणा के रूप में उपयोग में ला सके।

## भावों के अपने पॉवरहाउस का दोहन कीजिए

अकेला सेक्स ही एक्शन के लिए एक शक्तिशाली

आकांक्षा है, परंतु इसकी शक्तियाँ किसी तूफ़ान की तरह होती हैं– अक्सर उन्हें नियंत्रित नहीं किया जा सकता। जब प्रेम का भाव सेक्स के भाव के साथ जुड़ जाता है तो परिणाम होता है उद्देश्य की शांति, संतुलन और निर्णय की सटीकता। चालीस की उम्र तक पहुँच चुका कौन व्यक्ति इतना दुर्भाग्यशाली होगा कि वह इन वक्तव्यों का विश्लेषण करने में असमर्थ हो और अपने ख़ुद के अनुभव से इसका समर्थन न करे।

किसी महिला को ख़ुश करने की उसकी इच्छा से प्रेरित होकर, जो पूरी तरह सेक्स के भाव पर आधारित होती है, इंसान महान उपलब्धि हासिल करने में समर्थ होता है, परंतु उसके कार्य असंगठित, विकृत और पूरी तरह विध्वंसक हो सकते हैं। जब कोई पुरुष किसी महिला को खुश करने के लिए सिर्फ़ सेक्स के उद्देश्य से ही संचालित होता है तो वह चोरी कर सकता है, धोखा दे सकता है और यहाँ तक कि हत्या भी कर सकता है। परंतु जब सेक्स के भाव में प्रेम का भाव मिश्रित हो जाता है तो यही आदमी अपने कार्यों को अधिक बुद्धिमानी, संतुलन और तर्कपूर्ण ढंग से करेगा।

प्रेम, रोमांस और सेक्स यह सभी भाव इंसान को महान उपलब्धि की ऊँचाइयों तक ले जाने में समर्थ हैं। प्रेम वह भाव है जो सेफ़्टी वॉल्व का कार्य करता है और संतुलन और रचनात्मक प्रयास सुनिश्चित करता है। जब यह तीनों भाव मिल जाते हैं तो व्यक्ति जीनियस की ऊँचाइयों को छू लेता है।

भाव मस्तिष्क की अवस्थाएँ हैं। प्रकृति ने इंसान को “मस्तिष्क की एक केमिस्ट्री” प्रदान की है जो उसी तरह से काम करती है जिस तरह कि पदार्थ की केमिस्ट्री के सिद्धांत। यह एक सुपरिचित तथ्य है कि पदार्थ की केमिस्ट्री की मदद से कोई केमिस्ट कुछ तत्वों को मिलाकर ज़हर बना ले, जिनमें से एक भी तत्व सही मात्रा में नुक़सानदायक न हो। भावनाएँ भी इसी तरह से मिलकर ज़हर बनती हैं। सेक्स और ईर्ष्या जब आपस में मिलते हैं तो इंसान एक पागल जानवर बन सकता है।

मस्तिष्क की केमिस्ट्री के द्वारा मानवीय मस्तिष्क में एक या अधिक विनाशकारी भावों की उपस्थिति एक ऐसा ज़हर उत्पन्न कर देती है जिससे इंसान के न्याय का भाव नष्ट हो सकता है।

जीनियस की राह में सेक्स, प्रेम और रोमांस का विकास, नियंत्रण और प्रयोग शामिल हैं। संक्षेप में यह प्रक्रिया इस तरह बताई जा सकती है :

इन भावनाओं की उपस्थिति को अपने मस्तिष्क में प्रबल विचारों के रूप में प्रोत्साहित करें और बाक़ी सभी विनाशकारी भावों को हतोत्साहित करें। मस्तिष्क आदत का ग़ुलाम होता है। यह उन प्रबल विचारों के अनुरूप कार्य करता है जो इसे दिए जाते हैं। इच्छाशक्ति के द्वारा इंसान किसी भाव की उपस्थिति को हतोत्साहित कर सकता है और किसी अन्य भाव की उपस्थिति को प्रोत्साहित कर सकता है। इच्छाशक्ति के द्वारा मस्तिष्क का नियंत्रण कठिन नहीं है। नियंत्रण लगन और आदत से आता है।

नियंत्रण का रहस्य रूपांतरण की प्रक्रिया को समझने में निहित है। जब कोई नकारात्मक भाव किसी के दिमाग़ में आता है तो यह सकारात्मक या रचनात्मक भाव में रूपांतरित किया जा सकता है और इसका आसान तरीक़ा है अपने विचारों को बदल लेना।

स्वैच्छिक आत्मप्रयास के अलावा जीनियस की मंज़िल तक पहुँचने के लिए कोई अन्य राह नहीं है। कोई इंसान केवल सेक्स ऊर्जा की प्रेरक शक्ति के द्वारा आर्थिक या व्यावसायिक उपलब्धि की महान ऊँचाइयों को हासिल कर सकता है, परंतु इतिहास ऐसे प्रमाणों से भरा पड़ा है कि वह अपने साथ चरित्र के ऐसे गुण भी रखता है जिससे या तो वह अपनी दौलत को बनाए नहीं रख पाता या फिर उसका उपभोग नहीं कर पाता। इस बात का विश्लेषण किया जाना चाहिए और इस पर चिंतन-मनन किया जाना चाहिए क्योंकि यह एक ऐसी सच्चाई है, जिसका ज्ञान आदमियों और औरतों के लिए सहायक हो सकता है। इसका अज्ञान हज़ारों लोगों को दुखी बना देता है चाहे वे अमीर हों।

## जिसने सच्चा प्रेम किया हो वह कभी पूरी तरह हारता नहीं है

प्रेम की यादें कभी ख़त्म नहीं होतीं। प्रेरणा के स्त्रोत के चले जाने के काफ़ी समय बाद भी वे बनी रहती हैं, प्रभावित करती हैं और राह दिखाती हैं। इसमें कुछ भी नया नहीं है। हर इंसान जिसने सच्चा प्रेम किया हो, यह बात जानता है

कि यह मानवीय हृदय पर स्थाई चिन्ह छोड़ देता है। प्रेम का प्रभाव स्थाई है क्योंकि प्रेम की प्रकृति आध्यात्मिक है। जिसे प्रेम उपलब्धि की महान ऊँचाइयों तक पहुँचने के लिए प्रेरित न कर सके वह व्यक्ति दुर्भाग्यशाली है– हालाँकि वह जीवित प्रतीत होता है, परंतु सच तो यह है कि वह मुर्दा है।

अपने कल को याद कीजिए और अपने मस्तिष्क को बीते हुए प्रेम की सुंदर स्मृतियों से नहलाइए। यह वर्तमान चिंताओं के तनावों के प्रभाव को मंद कर देगा। यह आपको जीवन की अप्रिय वास्तविकताओं से मुक्ति का स्त्रोत प्रदान करेगा और हो सकता है – कौन जाने? – फ़ंतासी के संसार में इस अस्थाई विचरण के दौरान आपका मस्तिष्क आपको ऐसे विचार या योजनाएँ प्रदान कर दे जो आपके जीवन का पूरा आर्थिक या आध्यात्मिक स्टेटस बदल दें।

अगर आपको विश्वास है कि आप दुर्भाग्यशाली हैं क्योंकि आपने प्रेम किया है और आपका प्रेम खो गया है तो इस विचार को दूर भगाएँ। जिसने सच्चा प्रेम किया हो, वह कभी पूरी तरह से उसे नहीं गँवा सकता। प्रेम थोड़ा सनकी और तुनकमिज़ाज होता है। यह अपनी इच्छा से आता है और बिना चेतावनी दिए चला जाता है। जब तक यह मौजूद है तब तक इसे स्वीकार करें और इसका आनंद लें, परंतु इसके जाने के बाद इसके बारे में चिंता करके समय बर्बाद न करें। आपके चिंता करने से यह वापस नहीं आ जाएगा।

इस विचार को भी दिल से निकाल दें कि प्रेम सिर्फ़

एक ही बार आता है। प्रेम अनंत बार आ सकता है और जा सकता है, परंतु कोई भी दो प्रेम अनुभव एक से नहीं होते। वे एक जैसे तरीक़े से आपको प्रभावित नहीं कर सकते। ऐसा हो सकता है और ऐसा होता भी है कि एक प्रेम अनुभव दिल पर बाक़ी से अधिक गहरे निशान छोड़ जाए। हालाँकि सभी प्रेम अनुभव लाभदायक हैं, परंतु उस व्यक्ति के लिए नहीं जो प्रेम के जाने के बाद नफ़रत या विछोह की आग में जलने लगे।

प्रेम के मामले में निराशा नहीं होनी चाहिए और होगी भी नहीं अगर लोग प्रेम और सेक्स की भावनाओं के बीच के अंतर को समझ लें। महत्वपूर्ण अंतर यह होता है कि प्रेम आध्यात्मिक है, जबकि सेक्स जीववैज्ञानिक है। कोई भी अनुभव जो मानवीय हृदय को आध्यात्मिक शक्ति से स्पर्श करता है नुक़सानदायक नहीं हो सकता सिवाय इसके कि वह अज्ञान या ईर्ष्या से ग्रस्त हो।

इसमें कोई संदेह नहीं है कि प्रेम जीवन का महानतम अनुभव है। यह व्यक्ति को अनंत प्रज्ञा के संपर्क में लाता है। जब यह रोमांस और सेक्स के भावों से मिश्रित हो जाता है तो यह व्यक्ति को रचनात्मक प्रयास की सीढ़ी पर बहुत ऊपर ले जा सकता है। प्रेम, सेक्स और रोमांस के भाव उपलब्धि-निर्माता जीनियस के शाश्वत त्रिकोण के पहलू हैं।

प्रेम के भाव में कई पहलू, कई शेड और रंग होते हैं। परंतु प्रेम के सभी प्रकारों में सबसे गहन और धधकता हुआ प्रकार वह है जिसमें प्रेम और सेक्स की भावनाएँ आपस

में मिल जाती हैं। जिन विवाहों में प्रेम के भाव के साथ सेक्स का उचित संतुलन नहीं है वे सुखी विवाह नहीं कहे जा सकते और शायद ही कभी यह लंबे चलते हों। प्रेम अकेला विवाह में सुख नहीं ला सकता, न ही सेक्स अकेला यह काम कर सकता है। जब यह दोनों सुंदर भाव आपस में मिल जाते हैं तो विवाह एक ऐसी मानसिक अवस्था उत्पन्न कर सकता है जो इस धरती पर महसूस की जा सकने वाली आध्यात्मिक अवस्था के निकट होती है।

जब रोमांस का भाव प्रेम और सेक्स के साथ जुड़ जाता है तो इंसान के सीमाबद्ध मस्तिष्क और अनंत प्रज्ञा के बीच की बाधाएँ हट जाती हैं। तब एक जीनियस पैदा होता है!

## वे कारण जिनकी वजह से किसी आदमी की पत्नी उसे बना या मिटा सकती है!

बहुत से विवाहों में तनाव और अराजकता का माहौल होता है, परंतु यहाँ जो कहा जा रहा है उसे अगर ठीक तरीक़े से समझ लिया जाए तो सद्भाव का वातावरण बनाया जा सकता है। बार-बार टोकने या ताने कसने में जो पीड़ा व्यक्त होती है वह आम तौर पर सेक्स के विषय में *ज्ञान की कमी* की वजह से होती है। जहाँ प्रेम, रोमांस और सेक्स के भाव और कार्य की सही समझ रहती है वहाँ विवाहित युगल में कोई तनाव नहीं होता।

वह पति भाग्यशाली है जिसकी पत्नी प्रेम, सेक्स और

रोमांस की भावनाओं के बीच के सच्चे संबंध को समझती है। इस अद्भुत त्रिमूर्ति द्वारा प्रेरित श्रम का कोई प्रकार बोझ नहीं लगता क्योंकि हर प्रयास, चाहे वह छोटे से छोटा ही क्यों न हो, प्रेम की अभिव्यक्ति बन जाता है।

एक बहुत पुरानी कहावत है, "किसी की पत्नी उसे बना सकती है या मिटा सकती है," परंतु इसका कारण हमेशा स्पष्ट नहीं होता। बनाना या मिटाना इस बात पर निर्भर करता है कि पत्नी प्रेम, सेक्स और रोमांस की भावनाओं को कितनी अच्छी तरह से समझती है।

अगर कोई महिला अपने पति को इस बात की इजाज़त देती है कि वह उसमें रुचि लेना बंद कर दे और दूसरी महिलाओं में अधिक रुचि लेने लगे तो ऐसा आम तौर पर सेक्स, प्रेम और रोमांस के विषयों के बारे में उसके अज्ञान और उसकी उदासीनता की वजह से होता है। यह वक्तव्य यह मानकर चलता है कि इस आदमी और उसकी पत्नी के बीच में सच्चा प्रेम कभी हुआ करता था। यह तथ्य उस आदमी पर भी लागू होते हैं जो अपनी पत्नी की स्वयं में रुचि समाप्त होने की अनुमति देता है।

विवाहित लोग अक्सर बहुत सारी छोटी-छोटी बातों पर झगड़ने लगते हैं। अगर इनका सही विश्लेषण किया जाए तो समस्या का असली कारण अक्सर इन विषयों का अज्ञान या उदासीनता मिलेगा।

## महिलाओं के बिना संपत्ति की

## अनुपयोगिता

*पुरुष की सबसे महान प्रेरक शक्ति है महिला को प्रसन्न करने की उसकी इच्छा!* वह शिकारी जो प्रागैतिहासिक युग में सभ्यता के उदय से पहले श्रेष्ठ हुआ करता था ऐसा इसलिए होता था क्योंकि उसमें महिला की नज़रों में महान दिखने की इच्छा थी। पुरुष की प्रकृति इस मामले में ज़रा भी नहीं बदली है। आज का "शिकारी" अपने साथ जंगली जानवरों की खालों को घर पर नहीं लाता है, बल्कि वह अच्छे कपड़े, कार और दौलत लाकर महिला को प्रसन्न करने की इच्छा को व्यक्त करता है। पुरुष में आज भी महिला को प्रसन्न करने की वही इच्छा मौजूद है जो सभ्यता के उदय से पहले हुआ करती थी। केवल उसका प्रसन्न करने का तरीक़ा बदला है। वे पुरुष जो ढेर सारी दौलत इकट्ठी करते हैं और शक्ति और शोहरत की महान ऊँचाइयों को हासिल करते हैं ऐसा प्रमुख तौर पर *महिलाओं को प्रसन्न करने की इच्छा* से प्रेरित होकर ही करते हैं। महिलाओं को उनके जीवन से निकाल दीजिए और अधिकांश लोगों के लिए उनकी ढेर सारी दौलत निरर्थक हो जाएगी। *पुरुष की महिला को प्रसन्न करने की इसी अंतर्भूत इच्छा के कारण ही महिला को यह शक्ति मिलती है कि वह पुरुष को बना सकती है या मिटा सकती है।*

वह महिला जो पुरुष की प्रकृति को समझती है और इसे कूटनीतिक तरीक़े से संतुष्ट करती है, उसे अन्य महिलाओं की प्रतियोगिता से डरने की कोई आवश्यकता

नहीं है। दूसरे लोगों के साथ पुरुष अपनी अदमनीय इच्छाशक्ति के कारण “विराट” हो सकते हैं, परंतु अपनी पसंद की महिलाओं द्वारा वे आसानी से शासित हो जाते हैं।

अधिकांश पुरुष यह स्वीकार नहीं करेंगे कि वे अपनी पसंद की महिलाओं द्वारा आसानी से प्रभावित हो जाते हैं, क्योंकि यह पुरुष की प्रकृति है कि वह मानव जाति में शक्तिशाली समझा जाना चाहता है। यही नहीं, बुद्धिमान महिला पुरुष के इस गुण को भी समझ लेती है और बहुत समझदारी से इसे अनदेखा कर देती है।

कुछ पुरुष जानते हैं कि वे अपनी पसंद की महिलाओं – अपनी पत्नी, अपनी प्रेमिका, अपनी माता और बहनों – से प्रभावित हो रहे हैं, परंतु वे कूटनीति से इस प्रभाव के विरुद्ध विद्रोह नहीं करते। वे इतने बुद्धिमान होते हैं कि वे समझते हैं कि कोई पुरुष सही महिला के प्रभाव के बिना सुखी या पूर्ण नहीं होता। वह पुरुष जो इस महत्वपूर्ण सच्चाई को नहीं समझ पाता वह खुद को उस शक्ति से वंचित कर देता है जिसने पुरुषों को सफलता दिलाने में इतनी अधिक मदद की है जितनी बाक़ी सभी शक्तियाँ मिलकर भी नहीं करतीं।

• • •

## 12

# अवचेतन मस्तिष्क

### **जोड़ने वाला सूत्र *अमीरी की दिशा में ग्यारहवाँ क़दम***

अवचेतन मस्तिष्क चेतना का वह क्षेत्र है जिसमें चेतन मस्तिष्क तक पाँचों इंद्रियों में से किसी भी इंद्रिय द्वारा पहुँचने वाले विचार का हर संवेग वर्गीकृत और रिकॉर्ड होता है और जहाँ से विचार उसी तरह दुबारा निकाले जा सकते हैं जिस तरह पत्रों को फ़ाइलिंग कैबिनेट में से निकाला जा सकता है।

यह छवियों या विचारों को ग्रहण करता है और उन्हें फ़ाइल करता है चाहे उनकी प्रकृति कैसी भी हो। आप अपने अवचेतन मस्तिष्क में किसी भी ऐसी योजना, विचार या लक्ष्य को स्वैच्छिक रूप से डाल सकते हैं जिसे आप इसके भौतिक या आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करना चाहते हों। अवचेतन मस्तिष्क सबसे पहले उन प्रबल इच्छाओं के अनुसार कार्य करता है जब उनमें आस्था जैसी भावनाओं का समावेश हो।

इच्छा वाले अध्याय में दिए गए निर्देशों के संबंध में इस पर विचार करें जहाँ पर छह क़दम दिए गए हैं और योजनाएँ बनाने और उन पर कार्य करने के अध्याय में दिए

गए निर्देशों पर ग़ौर करें और आप यहाँ पर दिए जा रहे विचार के महत्व को समझ जाएँगे।

अवचेतन मस्तिष्क दिन–रात कार्य करता है। इंसान उस तरीक़े को नहीं जानता जिससे अवचेतन मस्तिष्क अनंत प्रज्ञा की शक्तियों से ऐसी शक्ति खींच लेता है जिसके द्वारा यह स्वैच्छिक रूप से किसी की इच्छाओं को उनके भौतिक समतुल्य में बदल देता है और यह हमेशा इस लक्ष्य को हासिल करने के सबसे प्रैक्टिकल और सबसे सीधे माध्यम का प्रयोग करता है।

आप अपने अवचेतन मस्तिष्क को *पूरी तरह से* नियंत्रित नहीं कर सकते, परंतु आप इसे अपनी इच्छानुसार कोई भी योजना, इच्छा या लक्ष्य दे सकते हैं जिसे आप मूर्त रूप में रूपांतरित देखना चाहते हैं। आत्मसुझाव वाले अध्याय में दिए गए निर्देशों को एक बार फिर पढ़ें कि किस तरह अवचेतन मस्तिष्क का प्रयोग किया जाता है।

इस विश्वास को सही साबित करने के पर्याप्त प्रमाण हैं कि अवचेतन मस्तिष्क इंसान के सीमित मस्तिष्क और अनंत प्रज्ञा के बीच की जोड़ने वाली कड़ी या सूत्र है। यह वह माध्यम है जिसके द्वारा इंसान अनंत प्रज्ञा की शक्तियों का इच्छानुसार सहयोग हासिल कर सकता है। अकेले इसी में वह रहस्यमयी प्रक्रिया है जिसके द्वारा मानसिक आवेग संशोधित होते हैं और अपने आध्यात्मिक समतुल्य में बदल जाते हैं। यही एकमात्र माध्यम है जिसके द्वारा प्रार्थना उस स्त्रोत में बदल जाती है जो प्रार्थना का उत्तर देने में सक्षम होता है।

## रचनात्मक प्रयास के लिए अपने अवचेतन मस्तिष्क को किस तरह ऊर्जा प्रदान करें?

अवचेतन मस्तिष्क के साथ रचनात्मक प्रयास की जुड़ी संभावनाएँ अत्यधिक और अतिसूक्ष्म हैं, जिन पर विचार करना संभव नहीं लगता। यह हमें श्रद्धामयी विस्मय से अभिभूत कर देती हैं।

मैं अवचेतन मस्तिष्क के बारे में चर्चा करते समय हीनता और बौनेपन के भाव से भर जाता हूँ और शायद इसके पीछे यह तथ्य है कि इस विषय पर इंसान का ज्ञान दुर्भाग्य से बहुत ही कम है।

जब आप इस बात को सच के रूप में स्वीकार कर लेते हैं कि अवचेतन मस्तिष्क का अस्तित्व है और आप उस माध्यम के रूप में इसकी संभावनाओं को समझ लेते हैं जिसके द्वारा आपकी इच्छाओं को उनके भौतिक या आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित किया जा सकता है तो आप इच्छा वाले अध्याय में दिए गए निर्देशों के पूरे महत्व को समझ जाएँगे। आप यह भी समझ जाएँगे कि आपको बार-बार यह चेतावनी क्यों दी जा रही थी कि आप अपनी इच्छाओं को स्पष्ट रखें या उन्हें लिख लें। आप यह भी समझ जाएँगे कि इन निर्देशों पर अमल करते समय लगन क्यों आवश्यक है।

तेरह सिद्धांत वे प्रेरणाएँ हैं जिनसे आप अपने अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँचने और उसे प्रभावित करने की

योग्यता हासिल कर सकते हैं। अगर आप पहले प्रयास में ऐसा नहीं कर पाते तो हताश या निराश न हों। याद रखें कि अवचेतन मस्तिष्क *केवल आदत के द्वारा* स्वैच्छिक रूप से निर्देशित किया जा सकता है और इसके लिए आस्था वाले अध्याय में दिए गए निर्देशों का पालन करना होगा। आपको अभी आस्था में निपुण होने का समय नहीं मिला होगा। धैर्य रखें। लगन रखें।

आस्था और आत्मसुझाव वाले अध्यायों के कई वक्तव्य यहाँ पर आपके अवचेतन मस्तिष्क के लाभ के लिए दोहराए जाएँगे। याद रखें, आपका अवचेतन मस्तिष्क अपने आप कार्य करता है *चाहे आप इसे प्रभावित करने का प्रयास करें या न करें।* इससे स्वाभाविक रूप से आपको यह पता चल जाता है कि डर और ग़रीबी के विचार और सभी नकारात्मक विचार आपके अवचेतन मस्तिष्क के लिए प्रेरणा का कार्य करते हैं जब तक कि आप इन आवेगों पर विजय न पा लें और अवचेतन मस्तिष्क को बेहतर भोजन न दें जिससे इसे पोषण मिल सके।

अवचेतन मस्तिष्क ख़ाली नहीं बैठेगा! अगर आप इच्छाओं को अपने अवचेतन मस्तिष्क में बोने में असफल रहते हैं तो यह उन विचारों के अनुसार कार्य करेगा जो इस तक *आपकी लापरवाही के परिणामस्वरूप* पहुँचते हैं। हमने पहले ही यह स्पष्ट कर दिया है कि नकारात्मक और सकारात्मक दोनों ही तरह के विचार लगातार अवचेतन मस्तिष्क तक पहुँच रहे हैं जो उन चार स्त्रोतों से पहुँच रहे हैं जिनका ज़िक्र हमने सेक्स रूपांतरण वाले अध्याय में किया है।

अभी के लिए इतना ही पर्याप्त है कि आप यह याद रखें कि आप हर *दिन* इस तरह जी रहे हैं कि आपको यह पता ही नहीं है कि आपके अवचेतन मस्तिष्क तक किस तरह के विचार पहुँच रहे हैं। इनमें से कुछ विचार नकारात्मक हैं तो कुछ सकारात्मक हैं। आप अब नकारात्मक विचारों के प्रवाह को रोकने की कोशिश करने में संलग्न हैं ताकि आप इच्छा के सकारात्मक संवेग की मदद से अपने अवचेतन मस्तिष्क को प्रभावित कर सकें।

जब आप ऐसा कर लेते हैं तो आपके पास वह कुंजी होगी जो आपके अवचेतन मस्तिष्क का द्वार खोल देगी। यही नहीं, आप उस द्वार को पूरी तरह नियंत्रित कर सकेंगे ताकि कोई अवांछित विचार आपके अवचेतन मस्तिष्क को प्रभावित न कर सके।

इंसान जो कुछ भी बनाता है वह विचार के रूप में शुरू होता है। इंसान कोई भी ऐसी चीज़ नहीं बना सकता जिसके बारे में उसने अपने विचार में कल्पना न की हो। कल्पनाशीलता की मदद के द्वारा विचार योजनाओं के रूप में इकट्ठे होते हैं। नियंत्रण में रहने पर कल्पनाशीलता का प्रयोग योजनाएँ या लक्ष्य बनाने के लिए भी किया जा सकता है जो किसी को अपने चुने हुए व्यवसाय या काम में सफलता दिलाती हैं।

सभी विचार जिनका उद्देश्य भौतिक समतुल्य में रूपांतरण हो और जिन्हें स्वैच्छिक रूप से अवचेतन मस्तिष्क में बोया जाए कल्पनाशीलता के माध्यम से गुज़रने चाहिए और उनमें आस्था का मिश्रण होना चाहिए। योजना या

उद्देश्य में आस्था का “मिश्रण”, जो अवचेतन मस्तिष्क के समक्ष प्रस्तुत की गई हो, केवल कल्पनाशीलता के द्वारा किया जा सकता है।

इन वक्तव्यों से आपने समझ लिया होगा कि अवचेतन मस्तिष्क के स्वैच्छिक प्रयोग के लिए सभी सिद्धांतों के संयोजन और प्रयोग की आवश्यकता होती है।

## अपने सकारात्मक भावों से अपने लिए काम कराएँ

मस्तिष्क के तार्किक हिस्से में मौजूद विचारों की तुलना में अवचेतन मस्तिष्क उन विचार संवेगों से अधिक प्रभावित होता है और उन्हें अधिक अच्छी तरह ग्रहण करता है जिनमें भावना या भाव मिश्रित होते हैं। दरअसल इस सिद्धांत के समर्थन में काफ़ी प्रमाण हैं कि केवल भावात्मक विचार ही अवचेतन मस्तिष्क पर सक्रिय प्रभाव डाल पाते हैं। यह एक सुपरिचित तथ्य है कि भावना अधिकांश लोगों पर शासन करती है। अगर यह सच है कि अवचेतन मस्तिष्क भावों से मिश्रित विचार संवेगों से अधिक जल्दी प्रभावित होता है और उन पर अधिक तीव्र प्रतिक्रिया करता है तो अधिक महत्वपूर्ण भावों से परिचित होना अनिवार्य है। कुल सात प्रमुख सकारात्मक भाव हैं और सात ही प्रमुख नकारात्मक भाव हैं। नकारात्मक भाव *अपने आप ही* विचार संवेगों में चले जाते हैं और इस तरह अवचेतन मस्तिष्क में प्रवेश पा जाते हैं। सकारात्मक भावों को आत्मसुझाव के सिद्धांत

के द्वारा आपको अपने अवचेतन मस्तिष्क में विचार संवेगों के माध्यम से पहुँचाना होता है (निर्देश आत्मसुझाव वाले अध्याय में दिए गए हैं)।

यह भाव या भाव संवेग ब्रेड में खमीर की तरह होते हैं क्योंकि उनमें एक्शन का तत्व होता है जो विचार संवेगों को निष्क्रिय से सक्रिय अवस्था में रूपांतरित कर देता है। इस तरह हम यह समझ सकते हैं कि भावमिश्रित विचार उन विचारों की तुलना में अधिक शक्तिशाली क्यों होते हैं जो सिर्फ़ "ठंडे तर्क" से प्रेरित होते हैं।

आप अपने अवचेतन मस्तिष्क के "आंतरिक श्रोताओं" को प्रभावित और नियंत्रित करने की तैयारी कर रहे हैं ताकि आप इसे धन की इच्छा सौंप सकें जिसे आप इसके आर्थिक समतुल्य में रूपांतरित करना चाहते हैं। इसलिए यह अनिवार्य है कि आप उस तरीक़े को समझ लें जिसके द्वारा इस "आंतरिक दर्शकसमूह" तक पहुँचा जाए। आपको इसकी भाषा बोलनी होगी अन्यथा यह आपकी बातों पर ध्यान नहीं देगा। इसे जो भाषा सबसे अच्छी तरह समझ में आती है वह है भावना या भावों की भाषा। इसलिए आइए हम यहाँ सात प्रमुख सकारात्मक भावों और सात प्रमुख नकारात्मक भावों का वर्णन करें ताकि अपने अवचेतन मस्तिष्क को निर्देश देते समय आप सकारात्मक भावों का अधिक प्रयोग करें और नकारात्मक भावों से बचें।

## सात प्रमुख सकारात्मक भाव

इच्छा का भाव

आस्था का भाव

प्रेम का भाव

सेक्स का भाव

उत्साह का भाव

रोमांस का भाव

आशा का भाव

अन्य सकारात्मक भाव भी हैं परंतु सबसे प्रबल सात भाव यही हैं और यही वे भाव हैं जिनका प्रयोग आम तौर पर रचनात्मक प्रयास में किया जाता है। इन सात भावों में महारत हासिल कर लें (इनमें केवल प्रयोग द्वारा महारत हासिल की जा सकती है) और बाक़ी के सकारात्मक भाव आपके इशारों पर चलेंगे जब आपको उनकी आवश्यकता होगी। इस संबंध में याद रखें कि आप ऐसी पुस्तक पढ़ रहे हैं जिसका उद्देश्य *आपके मस्तिष्क में सकारात्मक भाव भरकर* आपमें “धन की चेतना” विकसित करने में मदद करना है।

### सात प्रमुख नकारात्मक भाव

*(जिनसे बचना है)*

डर का भाव

ईर्ष्या का भाव

घृणा का भाव

प्रतिशोध का भाव

लालच का भाव

अंधविश्वास का भाव

क्रोध का भाव

*सकारात्मक और नकारात्मक भाव मस्तिष्क में एक ही समय में एक साथ नहीं रह सकते।* या तो एक अधिक प्रबल होगा या फिर दूसरा। यह आपकी ज़िम्मेदारी है कि आप यह सुनिश्चित कर लें कि सकारात्मक भाव आपके मस्तिष्क को प्रबलता से प्रभावित करें। यहाँ आदत का नियम आपकी सहायता करेगा। सकारात्मक भावों को अमल में लाने और उनका प्रयोग करने की *आदत डाल लें*। अंततः वे आपके मस्तिष्क को पूरी तरह से भर देंगे और नकारात्मक भावों को इसमें *प्रवेश ही नहीं करने देंगे।*

केवल इन निर्देशों का पूरी तरह पालन करने से ही और लगातार करने से ही आप अपने अवचेतन मस्तिष्क पर नियंत्रण पा सकते हैं। आपके चेतन मस्तिष्क में एक भी नकारात्मक भाव मौजूद हो तो यह अवचेतन मस्तिष्क से रचनात्मक सहायता पाने के सभी अवसरों को नष्ट करने के लिए पर्याप्त है।

## प्रभावी प्रार्थना का रहस्य

अगर आप अवलोकन करने वाले व्यक्ति हैं तो आपने देखा होगा कि अधिकांश लोग केवल तभी प्रार्थना का सहारा लेते हैं जब बाक़ी हर चीज़ असफल हो जाती है! या फिर वे अर्थहीन शब्दों के कर्मकांड के द्वारा प्रार्थना करते हैं। और, चूँकि यह एक तथ्य है कि अधिकांश लोग केवल तभी प्रार्थना करते हैं जब उन्हें बाक़ी सभी तरफ़ से असफलता मिलती है तो प्रार्थना करते समय उनके मस्तिष्क डर और

शंका से भरे होते हैं *जिन भावों के अनुसार अवचेतन मस्तिष्क कार्य करता है* और इन्हें अनंत प्रज्ञा तक प्रेषित कर देता है। इसी तरह यही वह भाव है जो अनंत प्रज्ञा को प्राप्त होता है और वह इस पर काम करती है।

अगर आप किसी चीज़ के लिए प्रार्थना करते हैं परंतु प्रार्थना करते समय आपके मन में यह डर होता है कि आपको यह नहीं मिलेगी या फिर अनंत प्रज्ञा आपकी प्रार्थना पर काम नहीं करेगी तो आपकी प्रार्थना *सचमुच व्यर्थ जाएगी।*

कई बार प्रार्थना का परिणाम यह होता है कि आपने जिस वस्तु के लिए प्रार्थना की थी वह आपको मिल जाती है। अगर आपको ऐसा अनुभव हुआ है तो याद करें कि प्रार्थना करते समय आपकी वास्तविक मनःस्थिति कैसी थी और आपको यह विश्वास हो जाएगा कि यहाँ पर जो सिद्धांत बताया जा रहा है वह सिद्धांत से बढ़कर है।

अनंत प्रज्ञा के साथ आपके संप्रेषण का तरीक़ा वैसा ही है जैसे रेडियो द्वारा ध्वनि के कंपन का होता है। अगर आप रेडियो के सिद्धांत को समझते हैं तो आप जानते होंगे कि ध्वनि तब तक संप्रेषित नहीं हो सकती जब तक कि इसे कंपन की ऐसी दर में परिवर्तित न किया जाए जिसे मानवीय कान न सुन सके। रेडियो स्टेशन मानवीय आवाज़ की ध्वनि को लेकर इसे कई लाख गुना अधिक कंपनों में बदल देता है। केवल इसी तरीक़े से ध्वनि की ऊर्जा आकाश में संप्रेषित होती है। इस रूपांतरण के बाद ऊर्जा (जो मूल रूप में ध्वनि के कंपनों के रूप में थी) रेडियो

रिसीवर तक पहुँचाई जाती है और रिसीविंग सेट एक बार फिर इस ऊर्जा को कंपनों की मूल दर में परिवर्तित कर देते हैं ताकि हमें आवाज़ सुनाई दे सके।

अवचेतन मस्तिष्क वह मध्यस्थ है जो किसी की प्रार्थना को ऐसा रूप देता है जिसे अनंत प्रज्ञा पहचान सके। अवचेतन मस्तिष्क संदेश भेजता है और जवाब लाता है। यह जवाब एक निश्चित योजना या विचार के रूप में होता है जिससे प्रार्थना में माँगी गई चीज़ का मिलना संभव हो सके। इस सिद्धांत को समझ लें और आप जान जाएँगे कि प्रार्थना की पुस्तक के सिर्फ़ शब्द पढ़ना ही क्यों काफ़ी नहीं है, क्योंकि सिर्फ़ शब्द इंसान के मस्तिष्क और अनंत प्रज्ञा के बीच संचार का माध्यम नहीं बन सकते।

• • •

**कोई भी अमीरी की चाह रख सकता है**
**और ज़्यादातर लोग रखते हैं,**
**परंतु केवल कुछ ही जानते हैं**
**कि एक निश्चित योजना**
**और दौलत की**
**धधकती प्रबल इच्छा ही**
**दौलत कमाने के भरोसेमंद साधन हैं।**

## 13

# मस्तिष्क

## विचारों का ब्रॉडकास्टिंग और रिसीविंग स्टेशन *अमीरी की दिशा में बारहवाँ क़दम*

चालीस साल से भी अधिक पहले लेखक स्वर्गीय डॉ. अलैक्ज़ेंडर ग्राहम बेल और डॉ. एल्मर आर. गेट्स के साथ काम कर रहा था। उस समय लेखक ने यह विचार किया कि हर मानवीय मस्तिष्क विचार के कंपन का ब्रॉडकास्टिंग और रिसीविंग स्टेशन दोनों होता है।

रेडियो ब्रॉडकास्टिंग सिद्धांत की तरह ही हर इंसान का मस्तिष्क भी दूसरे मस्तिष्कों द्वारा प्रसारित किए जा रहे विचार संवेगों को पकड़ने में सक्षम होता है।

पूर्व के पैरेग्राफ़ में दिए गए वक्तव्य के संदर्भ में कल्पना वाले अध्याय में बताए गए रचनात्मक कल्पना के वर्णन की तुलना करें और उस पर विचार करें। रचनात्मक कल्पनाशीलता मस्तिष्क का "रिसीविंग सेट" है जिसके द्वारा यह उन विचारों को ग्रहण करता है जो दूसरों के मस्तिष्कों द्वारा प्रसारित किए जाते हैं। यह संचार का वह माध्यम है जो किसी इंसान के चेतन या तार्किक मस्तिष्क

और उन चार स्त्रोतों को जोड़ता है जहाँ से इंसान विचार की प्रेरणा प्राप्त कर सकता है।

जब इसे प्रेरित किया जाए या जब यह कंपन की उच्च दर पर कार्य कर रहा हो तो मस्तिष्क बाहरी स्त्रोतों के द्वारा इस तक पहुँचने वाले विचारों को ग्रहण करने के प्रति ज़्यादा संवेदनशील होता है। कंपन की उच्च दर सकारात्मक भावनाओं या नकारात्मक भावनाओं द्वारा घटित होती है। भावनाओं के द्वारा विचार के कंपनों को बढ़ाया जा सकता है।

जहाँ तक गहनता व प्रेरक शक्ति का संबंध है, सेक्स का भाव मानवीय भावनाओं की सूची में सबसे शीर्ष पर रहता है। वह मस्तिष्क जो सेक्स के भाव द्वारा प्रेरित होता है बेहद तीव्र गति से कार्य करता है जबकि इस प्रेरणा के अभाव में यह उतनी तीव्र गति से कार्य नहीं कर पाता।

सेक्स रुपांतरण के परिणामस्वरुप विचारों में उस सीमा तक वृद्धि होती है कि रचनात्मक कल्पनाशीलता विचारों के प्रति उच्च संवेदनशील हो जाती है। दूसरी ओर, जब मस्तिष्क तीव्र दर पर कार्य कर रहा हो तो यह न सिर्फ़ दूसरे मस्तिष्कों द्वारा प्रसारित किए जा रहे विचारों को आकर्षित करता है बल्कि यह अपने ख़ुद के विचारों को भी वह भावना प्रदान करता है जो अनिवार्य है, इससे पहले कि इन विचारों को पकड़ा जाए और अवचेतन मस्तिष्क द्वारा इन पर कार्य किया जाए।

अवचेतन मस्तिष्क मस्तिष्क का "ब्रॉडकास्टिंग स्टेशन" है जिसके द्वारा विचार के कंपन प्रसारित किए

जाते हैं। रचनात्मक कल्पनाशीलता वह “रिसीविंग सेट” है जिसके द्वारा विचार की ऊर्जा पकड़ी जाती है।

अवचेतन मस्तिष्क के महत्वपूर्ण तत्वों और रचनात्मक कल्पनाशक्ति के अलावा, जो आपकी मानसिक ब्रॉडकास्टिंग मशीनरी के ब्रॉडकास्टिंग व रिसीविंग सेट हैं, आइए अब हम आत्मसुझाव के सिद्धांत पर विचार करें जिसके द्वारा आप अपने “ब्रॉडकास्टिंग” स्टेशन को काम में ले सकते हैं।

आत्मसुझाव वाले अध्याय में बताए गए निर्देशों के द्वारा आपको वह तरीक़ा निश्चित रुप से मालूम होगा जिसके द्वारा इच्छा को इसके आर्थिक समतुल्य में रुपांतरित किया जा सकता है।

आपके मानसिक “ब्रॉडकास्टिंग” स्टेशन की प्रक्रिया तुलनात्मक रुप से आसान है। जब आप अपने ब्रॉडकास्टिंग स्टेशन यानी अवचेतन मस्तिष्क, रचनात्मक कल्पनाशीलता और आत्मसुझाव का प्रयोग करना चाहें तो आपको सिर्फ़ तीन सिद्धांतों को ही दिमाग़ में रखना है और लागू करना है। जिन प्रेरकों के द्वारा आप इन तीन सिद्धांतों को कार्यरुप में बदल सकते हैं उनका वर्णन किया जा चुका है– और वह तरीक़ा इच्छा से शुरु होता है।

## महानतम शक्तियाँ अमूर्त होती हैं

युगों–युगों से इंसान अपनी शारीरिक इंद्रियों पर बहुत अधिक निर्भर रहा है और उसने अपने ज्ञान को शारीरिक या

भौतिक वस्तुओं तक सीमित कर लिया है जिन्हें वह देख सकता है, छू सकता है, तौल सकता है और माप सकता है।

अब हम सभी युगों के महानतम आश्चर्य में प्रवेश कर रहे हैं– एक ऐसे युग में जो हमें अपने चारों तरफ़ के संसार में अमूर्त शक्तियों के बारे में कुछ सिखाएगा। शायद इस युग से गुज़रने पर हम सीख जाएँगे कि "दूसरा आत्म" (other Self) शारीरिक आत्म से अधिक शक्तिशाली होता है जिसे हम हर दिन दर्पण में देखते हैं।

कई बार लोग अमूर्त वस्तुओं के बारे में हल्के-फुल्के अंदाज़ में बात करते हैं– उन चीज़ों के बारे में जिन्हें वे अपनी पाँच इंद्रियों के माध्यम से पहचान नहीं सकते। परंतु हमें यह पता होना चाहिए कि *हम सभी उन शक्तियों द्वारा नियंत्रित होते हैं जो अदृश्य और अमूर्त हैं।*

पूरी मानव जाति में इतनी शक्ति नहीं है कि वह समुद्र की लहरों में लिपटी हुई अमूर्त शक्ति का सामना करे या उसे नियंत्रित करे। इंसान में गुरुत्वाकर्षण की अमूर्त शक्ति को नियंत्रित करने की शक्ति की बात तो दूर, समझने की क्षमता भी नहीं है जो इस छोटी सी धरती को अंतरिक्ष में झुलाए हुए है और इंसान को इससे गिरने से रोक रही है। इंसान पूरी तरह उस अमूर्त शक्ति के सामने असहाय है जो तूफ़ान के साथ आती है, जिस तरह वह बिजली गिरने की अमूर्त शक्ति की उपस्थिति में असहाय होता है।

यह अदृश्य और अमूर्त वस्तुओं के संबंध में इंसान के अज्ञान का अंत नहीं है। वह धरती की मिट्टी में लिपटी अमूर्त शक्ति (और प्रज्ञा) को नहीं समझ पाता– *वह शक्ति जो*

*उसे उसके द्वारा खाए जाने वाले भोजन का हर निवाला देती है, उसके द्वारा पहने जाने वाला हर कपड़ा देती है, उसकी जेब में रखा हर डॉलर देती है।*

## मस्तिष्क की नाटकीय कहानी

अंतिम परंतु महत्वपूर्ण बात, इंसान अपनी डींग हाँकने वाली संस्कृति और शिक्षा के बावजूद *विचार* की अमूर्त शक्ति (जो अमूर्त शक्तियों में महानतम है) के बारे में बहुत कम या बिलकुल नहीं समझ पाता है। वह शारीरिक मस्तिष्क और इसकी जटिल मशीनरी के वृहद नेटवर्क के बारे में बहुत कम जानता है जिसके द्वारा विचार की शक्ति को इसके भौतिक समतुल्य में बदला जाता है, परंतु अब वह एक ऐसे युग में प्रवेश कर रहा है जिसमें इस विषय पर उसे ज्ञान मिल सकेगा। वैज्ञानिकों का ध्यान अब उस आश्चर्यजनक वस्तु के अध्ययन की ओर गया है जिसे मस्तिष्क कहा जाता है। हालाँकि अभी वे अपने अध्ययनों की आरंभिक अवस्था में हैं, परंतु उन्होंने यह जान लिया है कि मानवीय मस्तिष्क का केंद्रीय स्विचबोर्ड, उन लाइनों की संख्या जो मस्तिष्क की कोशिकाओं को एक-दूसरे से जोड़ती हैं वे संख्या में उतनी हैं जितनी एक के अंक के बाद पंद्रह मिलियन शून्य जोड़ने के बाद आती है।

"यह आँकड़ा इतना आश्चर्यजनक और विशाल है," शिकागो युनिवर्सिटी के डॉ. सी. जूडसन हेरिक कहते हैं, कि प्रकाश वर्ष के सैकड़ों मिलियन के आँकड़े भी तुलनात्मक रूप से महत्वहीन हो जाते हैं। यह निर्धारित किया गया

है कि मानवीय सेरीब्रल कॉरटेक्स में 10,000,000,000 से लेकर 14,000,000,000 नर्व कोशिकाएँ होती हैं और हम जानते हैं कि वे निश्चित पैटर्न में व्यवस्थित होती हैं। यह व्यवस्था बेतरतीब नहीं होती। वे क्रमबद्ध रूप से जमी होती हैं। इलेक्ट्रो-फ़िज़ियोलॉजी के हाल ही में विकसित तरीक़े से माइक्रोइलेक्ट्रोड से बेहद सूक्ष्म रूप से स्थित कोशिकाओं या फ़ाइबर से एक्शन करंट निकाला जाता है, उसे रेडियो ट्यूब द्वारा विस्तृत किया जाता है और इसमें एक वोल्ट के दस लाखवें हिस्से के अंतर रिकॉर्ड हो सकते हैं।

यह असंभव लगता है कि इतनी जटिल मशीनरी के इस तरह के नेटवर्क का एकमात्र प्रयोजन सिर्फ़ शरीर के विकास और रखरखाव के शारीरिक कार्य करना ही होगा। क्या यह संभव नहीं है कि जो सिस्टम बिलियनों मस्तिष्क कोशिकाओं को एक–दूसरे के साथ संप्रेषण का माध्यम प्रदान करता है वही सिस्टम अन्य अमूर्त शक्तियों के साथ भी संप्रेषण का माध्यम बन सकता है?

द *न्यूयॉर्क टाइम्स* ने एक संपादकीय प्रकाशित किया। इसमें यह छपा था कि एक बड़े विश्वविद्यालय में मानसिक क्षेत्र के एक विशेषज्ञ शोधकर्ता संगठित शोध कर रहे हैं, जिनके निष्कर्ष इस अध्याय और इसके बाद के अध्याय में बताए गए विचारों के समान ही हैं। संपादकीय ने डॉ. राइन और ड्यूक युनिवर्सिटी के उनके सहयोगियों के काम का संक्षेप में विश्लेषण किया :

# “टेलीपैथी” क्या है?

एक महीने पहले हमने इस पृष्ठ पर ड्यूक युनिवर्सिटी के प्रोफ़ेसर राइन और उनके सहयोगियों के कुछ उल्लेखनीय परिणाम उद्धृत किए थे, जिन्होंने “टेलीपैथी” या “क्लेयरवॉयेंस” की उपस्थिति निर्धारित करने के लिए एक लाख से भी अधिक परीक्षण किए। यह परिणाम *हार्पर्स मैग्ज़ीन* में पहले दो लेखों में संक्षिप्त रूप से दिए गए हैं। दूसरे में, जो अभी प्रकाशित हुआ है, लेखक ई. एच. राइट अनुभूति के “अतींद्रिय” स्तरों की निश्चित प्रकृति के बारे में इस अध्ययन के निष्कर्षों को संक्षेप में देने का प्रयास करते हैं।

राइन के प्रयोगों का परिणाम है कि टेलीपैथी और क्लेयरवॉयेंस की वास्तविक उपस्थिति अब कुछ वैज्ञानिकों को बेहद संभव लगती है। कई अनुभूतिकर्ताओं से यह पूछा गया कि वे किसी विशेष पैक में रखे गए कुछ पत्तों के नाम बिना उन्हें देखे बताएँ। तक़रीबन एक दर्जन पुरुषों और महिलाओं को पहचान लिया गया जो नियमित रूप से उन पत्तों को सही–सही बता देते थे, जबकि “इस बात की कई मिलियन संभावनाओं में से एक भी संभावना नहीं थी कि उन्होंने ऐसा क़िस्मत से या संयोगवश किया हो।”

परंतु उन्होंने ऐसा किया कैसे? यह शक्तियाँ, अगर हम यह मान लें कि ऐसी शक्तियों का अस्तित्व होता है, इंद्रियगत प्रतीत नहीं होतीं। उनके लिए कोई ज्ञात मानवीय

अंग नहीं है। चाहे उस कमरे के भीतर की बात हो या सैकड़ों मील दूर की बात हो, प्रयोगों के परिणाम उतने ही अद्भुत रहे। मिस्टर राइट का विचार है कि यह तथ्य इस बात को स्वीकार नहीं करते कि टेलीपैथी या क्लेयरवॉयेंस रेडिएशन के किसी भौतिक सिद्धांत के द्वारा स्पष्ट किए जा सकते हैं। रेडिएंट ऊर्जा के सभी ज्ञात स्वरुप दूरी बढ़ने के साथ-साथ कम होते जाते हैं। टेलीपैथी और क्लेयरवॉयेंस के साथ ऐसा नहीं है। परंतु वे शारीरिक कारणों से उसी तरह प्रभावित होती हैं जिस तरह हमारी अन्य मानसिक शक्तियाँ होती हैं। लोकप्रिय मान्यता के ख़िलाफ़, यह शक्तियाँ तब बलवान नहीं होतीं जब व्यक्ति सोया हुआ होता है या अर्धनिद्रा की अवस्था में होता है बल्कि यह शक्तियाँ तब अपने चरम पर होती हैं जब व्यक्ति पूरी तरह जाग्रत अवस्था में होता है। राइन ने यह भी खोजा ◌े ◌ा कि मादक द्रव्य हमेशा प्रयोगकर्ता के स्कोर को कम कर देते हैं जबकि प्रेरक पदार्थ इसे हमेशा बढ़ा देते हैं। सबसे विश्वसनीय प्रदर्शनकर्ता भी स्पष्ट रुप से तब तक अच्छा स्कोर नहीं बना सकता जब तक कि वह सर्वश्रेष्ठ प्रयास न करे।

राइट ने विश्वास के साथ यह निष्कर्ष निकाला कि टेलीपैथी और क्लेयरवॉयेंस दरअसल एक ही प्रतिभा के दो रुप हैं। जिस शक्ति के सहारे कोई व्यक्ति टेबल पर उलटे रखे कार्ड को "देख" सकता है उसी शक्ति के सहारे वह दूसरे व्यक्ति के दिमाग़ में मौजूद विचार को "पढ़" सकता है। इस विश्वास के पीछे कई कारण हैं। उदाहरण के तौर पर दोनों ही प्रतिभाएँ एक ही व्यक्ति में मिलती हैं जो उन दोनों का स्वामी होता है। और यह दोनों ही शक्तियाँ समान मात्रा

में होती हैं। दोनों पर ही पर्दे, दीवार या दूरी का कोई असर नहीं होता। राइट इस निष्कर्ष से आगे जाकर यह अनुमान व्यक्त करते हैं कि अन्य अतींद्रिय अनुभव, भविष्यदर्शी स्वप्न, विनाश के पूर्वाभास इत्यादि भी इसी शक्ति का एक हिस्सा साबित हो सकते हैं। पाठक से ऐसा कोई आग्रह नहीं किया जा रहा है कि वह इन निष्कर्षों को स्वीकार करे जब तक कि उसे ये विश्वसनीय न लगें परंतु राइन ने जो प्रमाण इकट्ठे किए हैं वे प्रभावशाली हैं।

## मस्तिष्कों को टीमवर्क में कैसे जोड़ें?

डॉ. राइन की इस खोज से कि मस्तिष्क किन स्थितियों में अनुभूति के “अतींद्रिय” रूपों पर प्रतिक्रिया करता है, अब मैं उनके निष्कर्ष में वह बात जोड़ना चाहता हूँ जो मैंने और मेरे सहयोगियों ने खोजी है। हमने वह आदर्श स्थितियाँ खोजीं जिनके द्वारा मस्तिष्क को प्रेरित किया जा सकता है ताकि छठी इंद्रिय, जिसके बारे में अगले अध्याय में वर्णन किया गया है, प्रैक्टिकल तरीक़े से कार्य कर सके।

जिन स्थितियों का मैं ज़िक्र कर रहा हूँ वे मुझमें और मेरे स्टाफ़ के दो सदस्यों के बीच का गठबंधन है। प्रयोग व अभ्यास के द्वारा हमने खोजा कि हमारे मस्तिष्क को किस तरह प्रेरित किया जाए (अगले अध्याय में बताए गए “अदृश्य परामर्शदाता” के सिद्धांत का प्रयोग करके) ताकि हम अपने तीन मस्तिष्कों को एक कर दें और उन बहुत सी व्यक्तिगत समस्याओं का कोई सुझाव खोजें जो मेरे क्लाइंट मेरे पास लेकर आते हैं।

यह तरीक़ा बहुत आसान है। हम एक कॉन्फ्रेंस टेबल पर बैठते हैं, समस्या की प्रकृति को स्पष्ट रूप से बताते हैं और इस पर विचार करना शुरू कर देते हैं। हर एक के मन में जो विचार आता है वह उसे बता देता है। मस्तिष्क–प्रेरणा के इस तरीक़े के साथ अद्भुत बात यह है कि यह हर प्रतिभागी को ज्ञान के अनजान स्त्रोतों के संपर्क में ले आता है जो निश्चित रूप से उसके अपने अनुभव के बाहर के होते हैं।

अगर आप मास्टर माइंड वाले अध्याय में बताए गए सिद्धांत को समझ चुके हैं तो आप निश्चित रूप से राउंडटेबल तकनीक को मास्टर माइंड के प्रैक्टिकल प्रयोग के रूप में पहचान जाएँगे।

तीन लोगों के बीच निश्चित विषयों पर सद्भावनापूर्ण विचार–विमर्श के द्वारा मस्तिष्क को प्रेरित करने का यह तरीक़ा मास्टर माइंड के आसान और सबसे प्रैक्टिकल प्रयोग को प्रदर्शित करता है।

*इसी तरह के प्लान को अपनाकर और इसका अनुसरण करके इस फ़िलॉसफ़ी का कोई भी विद्यार्थी प्रसिद्ध कारनेगी फ़ॉर्मूले को सीख सकता है जिसका संक्षिप्त वर्णन प्रस्तावना में किया गया है।* अगर आपको अभी इस वक़्त इसका कोई अर्थ समझ में नहीं आ रहा है तो इस पृष्ठ पर निशान लगा लें और इसे बाद में तब पढ़ें जब आप आख़िरी अध्याय को ख़त्म कर लें।

* * *

सफलता
की
सीढ़ी पर
ऊपर की तरफ़
कभी
भीड़ नहीं रहती।

# 14

# छठी इंद्रिय

## बुद्धिमानी के मंदिर का द्वार *अमीरी की दिशा में तेरहवाँ क़दम*

तेरहवाँ सिद्धांत है छठी इंद्रिय जिसके द्वारा अनंत प्रज्ञा इच्छानुसार (voluntarily) संपर्क कर सकती है और करती है। इसमें व्यक्ति के प्रयासों की कोई आवश्यकता या माँग नहीं होती।

यह सिद्धांत इस फ़िलॉसफ़ी के शीर्ष पर है। बाक़ी बारह सिद्धांतों को आत्मसात करने के बाद ही इसे समझा और आत्मसात किया जा सकता है।

छठी इंद्रिय अवचेतन मस्तिष्क का वह हिस्सा है जिसे रचनात्मक कल्पनाशीलता कहा गया है। इसे वह “रिसीविंग सेट” कहा गया है जिसके द्वारा विचार और योजनाएँ हमारे दिमाग़ में कौंधते हैं। इन कौंधों को कई बार प्रेरणा या आभास कहा जाता है।

छठी इंद्रिय वर्णनातीत है! इसे ऐसे व्यक्ति के सामने बयान नहीं किया जा सकता जिसने इस फ़िलॉसफ़ी के बाक़ी सिद्धांतों को आत्मसात न किया हो क्योंकि उस

व्यक्ति के पास वह ज्ञान और अनुभव नहीं होगा जिससे छठी इंद्रिय की तुलना की जा सके। छठी इंद्रिय की समझ सिर्फ़ साधना के द्वारा आती है और *अंदर से* मस्तिष्क को विकसित करने के माध्यम से आती है।

जब आप इस पुस्तक में बताए गए सिद्धांतों में निपुण हो जाएँगे तो आप एक ऐसे वक्तव्य को सच मानने के लिए तैयार होंगे जो दूसरी किसी परिस्थिति में आपको अविश्वसनीय लगेगा। यह वक्तव्य है :

छठी इंद्रिय की सहायता से आपको आने वाले ख़तरों की चेतावनी मिलती है ताकि आप समय रहते उनसे बच सकें और आपको समय पर अवसरों की सूचना मिल जाती है ताकि आप उन्हें गले लगा सकें।

छठी इंद्रिय के विकास के साथ ही आपकी सहायता और आपकी सेवा के लिए एक "रक्षक देवदूत" आ जाता है जो आपके सामने बुद्धिमानी के मंदिर के द्वार हमेशा के लिए खोल देता है।

## छठी इंद्रिय के चमत्कार

लेखक "चमत्कारों" में विश्वास नहीं करता, न ही वह इनकी वकालत करता है। और इसका कारण सिर्फ़ इतना है कि उसके पास प्रकृति का पर्याप्त ज्ञान है जिससे वह समझ चुका है कि *प्रकृति अपने निर्धारित नियमों से कभी विचलित नहीं होती*। उसके कुछ नियम इतने गूढ़ होते हैं कि वे हमें चमत्कार नज़र आते हैं। छठी इंद्रिय चमत्कार होने के

उतनी ही क़रीब है जितनी मैंने कभी अनुभव की है।

लेखक इतना जानता है– कि एक शक्ति है या एक प्रभु है या एक प्रज्ञा है जो पदार्थ के हर अणु में है, और वह इंसान को दिखाई देने वाली ऊर्जा के हर यूनिट में है। लेखक यह मानता है कि अनंत प्रज्ञा बीज को पेड़ में बदल देती है, गुरुत्वाकर्षण के नियम के कारण पानी को पहाड़ से नीचे बहाती है, दिन के बाद रात को लाती है और गर्मी के बाद जाड़े को, जिसमें से हर एक की सही जगह है और दूसरे के साथ उसका उचित संबंध है। यह प्रज्ञा इस फ़िलॉसफ़ी के सिद्धांतों के द्वारा इच्छाओं को मूर्त या भौतिक रूप में रूपांतरित करने में सहायता प्रदान करने के लिए प्रेरित की जा सकती है। लेखक को यह ज्ञान है क्योंकि उसने इसका प्रयोग करके देखा है– और इसे ख़ुद अनुभव किया है।

क़दम दर क़दम, पिछले अध्यायों में आपको इस आख़िरी सिद्धांत की तरफ़ लाया गया है। अगर आपने पहले के सभी सिद्धांतों को अच्छे से सीख लिया है तो अब आप *बिना संदेह के* उन विराट दावों को स्वीकार करने के लिए तैयार होंगे जो यहाँ किए जा रहे हैं। अगर आपने बाक़ी सिद्धांतों को अच्छे से नहीं सीखा है तो आपको ऐसा कर लेना चाहिए, तभी आप निश्चित रूप से यह तय कर सकते हैं कि इस अध्याय में किए जा रहे दावे तथ्य हैं या कपोलकल्पना मात्र हैं।

जब मैं “हीरो–वर्शिप” की उम्र से गुज़र रहा था तो मैंने अपने आपको उन लोगों की नक़ल करते पाया जिनसे मैं प्रभावित था। यही नहीं, मैंने पाया कि आस्था के तत्व

ने, जिसके द्वारा मैं अपने नायकों की नक़ल करने का प्रयास कर रहा था, मुझे यह सफलतापूर्वक करने की महान क्षमता दी।

## महान लोगों को अपने जीवन को आकार देने दें

मैंने कभी हीरो वर्शिप की आदत को पूरी तरह से नहीं छूटने दिया। अनुभव ने मुझे सिखाया है कि सचमुच महान होना सर्वश्रेष्ठ है, परंतु दूसरी सर्वश्रेष्ठ बात है भावना और कर्म के द्वारा जहाँ तक संभव हो महान लोगों का अनुसरण करना।

प्रकाशन के लिए एक भी पंक्ति लिखने से बहुत पहले या जनता के बीच भाषण देने का प्रयास करने से पहले मैंने उन नौ लोगों का अनुसरण करने और ख़ुद के चरित्र को दुबारा आकार देने की आदत डाली जिनके जीवन और जिनके काम से मैं सबसे अधिक प्रभावित हुआ था। यह नौ लोग थे इमर्सन, पेन, एडिसन, डार्विन, लिंकन, बरबैंक, नेपोलियन, फ़ोर्ड और कारनेगी। कई सालों तक हर रात को मैं इस समूह के साथ काल्पनिक परामर्श बैठकें करता रहा जिन्हें मैं अपने “अदृश्य सलाहकार” कहता हूँ।

तरीक़ा यह था। हर रात को सोने से ठीक पहले मैं अपनी आँखें बंद कर लेता था और अपनी कल्पना में इन लोगों को अपने साथ एक परामर्श मेज़ के चारों तरफ़ बैठा देखता था। यहाँ मुझे न सिर्फ़ उनके साथ बैठने का अवसर था जिन्हें मैं महान समझता था, बल्कि मैं उस समूह में

सबसे प्रभावशाली व्यक्ति भी था, क्योंकि मैं उस समूह का चेयरमैन था।

इन रात्रिकालीन बैठकों के द्वारा यह कल्पना करने के पीछे मेरा बहुत ही निश्चित उद्देश्य था। मेरा लक्ष्य अपने चरित्र को नए सिरे से बनाना था ताकि यह मेरे काल्पनिक सलाहकारों के चरित्रों का संयोग बन जाए। मैंने जीवन में जल्दी ही सीख लिया था कि अगर मैं अज्ञान और अंधविश्वास के माहौल में जन्म लेने की बाधा को पार करना चाहता था तो मुझे ऊपर बताए गए तरीक़े से स्वैच्छिक पुनर्जन्म लेना होगा।

## आत्मसुझाव द्वारा चरित्र बनाना

मैं जानता था कि सभी व्यक्ति अपने प्रबल विचारों और इच्छाओं के कारण ही वैसे बनते हैं जैसे वे होते हैं। मैं जानता था कि गहराई में बैठी हर इच्छा यह प्रभाव डालती है कि इंसान उसकी बाहरी अभिव्यक्ति चाहता है जिसके द्वारा उस इच्छा को यथार्थ में रूपांतरित किया जा सके। मैं जानता था कि आत्मसुझाव चरित्र-निर्माण में एक सशक्त तत्व है। दरअसल यह इकलौता सिद्धांत है जिसके द्वारा चरित्र बनता है।

मस्तिष्क के संचालन के इन सिद्धांतों के ज्ञान के कारण मैं अपने चरित्र के पुनर्निर्माण के लिए आवश्यक सारे साज़ोसामान से लैस था। इन काल्पनिक परामर्श बैठकों में मैंने अपने कैबिनेट सदस्यों से वह ज्ञान चाहा जो मैं उनसे

चाहता था। मैंने हर सदस्य से सुनाई देने वाले शब्दों में स्पष्ट रुप से कहा :

“मिस्टर इमर्सन, मैं आपसे प्रकृति की अद्भुत समझ हासिल करना चाहता हूँ जो आपके जीवन की पहचान है। मैं आपसे आग्रह करता हूँ कि आप मेरे अवचेतन मस्तिष्क में वे सारे गुण दाख़िल कर दें जो आपमें थे, जिनकी वजह से आप प्रकृति के नियमों को समझ पाए और ख़ुद को उनके अनुरुप ढाल पाए।

“मिस्टर बरबैंक, मैं आपसे आग्रह करता हूँ कि आप मुझे वह ज्ञान प्रदान करें जिसने आपको प्रकृति के नियमों से तालमेल बनाने में समर्थ बनाया, जिसके द्वारा आपने कैक्टस के काँटों को दूर हटाने के लिए और इसे एक भोज्य पदार्थ बनने के लिए प्रेरित किया। मुझे उस ज्ञान तक पहुँचा दें जिसने आपको वहाँ पर घास के दो तिनके उगाने में समर्थ बनाया जहाँ पर पहले एक ही तिनका घास उगती थी।

“नेपोलियन, मैं आपसे वह अद्भुत योग्यता हासिल करना चाहता हूँ जिसके द्वारा आप लोगों को प्रेरित किया करते थे और उनसे अधिक संकल्प से अधिक महान कर्म करवाते थे। मैं आपसे सतत आस्था का भाव भी हासिल करना चाहता हूँ जिसने आपको पराजय को विजय में बदलना सिखाया और ऊँची बाधाओं को पार करना सिखाया।

“मिस्टर पेन, मैं आपसे विचार की स्वतंत्रता हासिल करना चाहता हूँ। वह साहस और स्पष्टता जिसके द्वारा

आप अपने विश्वास को अभिव्यक्त करते थे जिनके कारण आपकी पहचान बनी!

“मिस्टर डारविन, मैं आपसे अद्भुत धैर्य और पूर्वाग्रह या पक्षपात के बिना कारण और परिणाम का अध्ययन करने की योग्यता हासिल करना चाहता हूँ जो आपने प्राकृतिक विज्ञान के क्षेत्र में साबित की है।

“मिस्टर लिंकन, मैं अपने चरित्र में न्याय का वह भाव, धैर्य की अथक भावना, हास्य का वह पुट, मानवीय समझ और सहनशीलता भरना चाहता हूँ जो आपके परिचायक गुण थे।

“मिस्टर कारनेगी, मैं *संगठित प्रयास* के सिद्धांतों की वह पूर्ण समझ हासिल करना चाहता हूँ जिसका प्रयोग आपने इतने प्रभावी ढंग से एक विशाल औद्योगिक साम्राज्य बनाने में किया था।

“मिस्टर फ़ोर्ड, मैं आपसे लगन की भावना, संकल्प शक्ति, संतुलन और आत्मविश्वास हासिल करना चाहता हूँ जिनके कारण आप ग़रीबी पर विजय हासिल कर सके और मैं मानवीय प्रयास को संगठित करना, एक सूत्र में बाँधना और आसान बनाना चाहता हूँ ताकि मैं दूसरों की मदद कर सकूँ जिससे वे आपके पदचिन्हों पर चल सकें।

“मिस्टर एडिसन, मैं आपसे आस्था की अद्भुत भावना हासिल करना चाहता हूँ जिसके द्वारा आपने प्रकृति के इतने सारे रहस्य उद्घाटित किए, सतत मेहनत की वह भावना हासिल करना चाहता हूँ जिसके द्वारा आपने इतनी अधिक

बार पराजय के मुँह से विजय को छीना।"

## कल्पना की आश्चर्यजनक शक्ति

अपने काल्पनिक केबिनेट के सदस्यों को संबोधित करने का मेरा तरीक़ा उस अनुरूप बदलता रहा है जिस अनुरूप मैं किसी ख़ास क़िस्म के चरित्र के गुणों को उस वक़्त हासिल करने में अधिक रुचि रखता हूँ। मैंने बहुत कष्ट और मेहनत से उनके जीवन के रिकॉर्ड का अध्ययन किया है। कई महीनों के रात्रिकालीन श्रम के बाद मैं यह देखकर आश्चर्यचकित रह गया कि यह काल्पनिक पात्र स्पष्ट रूप से *वास्तविक* बन गए।

इन नौ व्यक्तियों में से हर एक ने अपनी व्यक्तिगत विशेषताएँ विकसित कीं जिनसे मुझे आश्चर्य हुआ। उदाहरण के तौर पर लिंकन ने हमेशा देरी की आदत विकसित की, फिर गंभीर परेड में चारों तरफ़ घूमने की आदत। वे हमेशा अपने चेहरे पर संजीदगी का भाव ओढ़ रखते थे। शायद ही कभी मैंने उन्हें मुस्कराते देखा हो।

यह दूसरों के बारे में सच नहीं है। बरबैंक और पेन अक्सर ऐसे वाकद्वंद्व में उलझ जाते थे जिनसे केबिनेट के बाक़ी सदस्यों को आघात पहुँचता था। एक मौक़े पर बरबैंक देरी से आया। जब वह आया तो वह उत्साह के मारे रोमांचित था और उसने बताया कि उसे आने में इसलिए देर हो गई क्योंकि वह एक प्रयोग कर रहा था जिसके द्वारा उसे आशा थी कि वह किसी भी पेड़ पर सेब उगा सकता है।

पेन ने उसे फटकारते हुए याद दिलाया कि सेब के कारण ही पुरुष और स्त्री के बीच की समस्या शुरू हुई थी। डारविन ज़ोर से हँसे और उन्होंने यह सुझाव दिया कि जंगल में सेब इकट्ठे करने जाते समय पेन को छोटे सर्पों के बारे में भी सचेत रहना चाहिए, क्योंकि उनकी यह आदत होती है कि बड़े होकर वे बड़े सर्प बन जाते हैं। इमर्सन ने कहा, "सर्प नहीं तो सेब नहीं," और नेपोलियन का कहना था, "सेब नहीं तो राज्य नहीं!"

यह बैठकें इतनी यथार्थवादी हो चलीं कि मैं उनके परिणामों से भयभीत होने लगा और मैंने उन्हें कई महीनों के लिए स्थगित कर दिया। यह अनुभव इतने अजीब थे कि मैं डर रहा था कि अगर मैंने उन्हें जारी रखा तो मैं इस तथ्य को भुला दूँगा कि यह बैठकें पूरी तरह *मेरी कल्पना में हो रही थीं*।

यह पहली बार है जब मैंने इस बात का ज़िक्र करने का साहस किया है। अब तक मैं इस विषय पर चुप ही रहा क्योंकि मैं अपने खुद के नज़रिए से जानता था कि अगर मैंने अपने असामान्य अनुभव का वर्णन किया तो मुझे ग़लत समझा जाएगा। अब मैं बहादुरी के साथ अपने अनुभव को छपे हुए पृष्ठ पर लिख रहा हूँ क्योंकि अब मुझे इस बात से कम फ़र्क़ पड़ता है कि "लोग क्या कहते हैं" जबकि पहले मुझे इस बात से अधिक फ़र्क़ पड़ता था।

मुझे ग़लत न समझा जाए इसलिए मैं यहाँ पर बहुत अधिक ज़ोर देकर यह कहना चाहता हूँ कि मैं अब भी अपनी केबिनेट बैठकों को पूरी तरह से काल्पनिक मानता हूँ परंतु

मुझे लगता है कि भले ही मेरी कैबिनेट के सदस्य पूरी तरह काल्पनिक हों और बैठकें केवल मेरी कल्पना में हो रही हों परंतु उनकी वजह से मेरे सामने रोमांच की सुखद राहें खुल गईं, मेरे रचनात्मक प्रयासों को प्रोत्साहन मिला और ईमानदार विचार की अभिव्यक्ति का मेरा साहस बढ़ा।

## प्रेरणा के स्त्रोत का दोहन

मस्तिष्क में कोशिका-विन्यास के बीच में कहीं पर एक ऐसा अंग है जो उस विचार के कंपनों को प्राप्त करता है जिसे "आभास" कहा जाता है। अब तक विज्ञान यह नहीं खोज पाया है कि छठी इंद्रिय का यह अंग कहाँ पर स्थित है, परंतु यह महत्वपूर्ण नहीं है। वास्तविकता यही है कि इंसान शारीरिक इंद्रियों के अतिरिक्त अन्य स्त्रोतों से भी सटीक ज्ञान प्राप्त करते हैं। यह ज्ञान आम तौर पर तब प्राप्त होता है जब मस्तिष्क किसी असाधारण प्रेरणा के प्रभाव में कार्य करता हो। कोई आपातकालीन स्थिति जो भावनाओं को जाग्रत करती हो और दिल की धड़कन को सामान्य से अधिक तीव्र कर देती हो छठी इंद्रिय को हरकत में ला सकती है और आम तौर पर लाती भी है। जो व्यक्ति कार चलाते समय किसी दुर्घटना से बाल-बाल बच गया हो यह बात जानता है कि इन अवसरों पर छठी इंद्रिय अक्सर बचाव करती है और क्षण भर में दुर्घटना को टालने में मदद करती है।

यह तथ्य इसलिए बताए गए हैं ताकि मैं एक और महत्वपूर्ण तथ्य बता सकूँ : "अदृश्य परामर्शदाताओं" की

मेरी बैठक में मैंने पाया कि मेरा मस्तिष्क उन विचारों और ज्ञान को अधिक ग्रहण करने की स्थिति में है जो छठी इंद्रिय के माध्यम से मुझ तक पहुँचते हैं।

दर्जनों अवसरों पर मैंने आपातकालीन स्थितियों का सामना किया। उनमें से कुछ इतनी गंभीर थीं कि मेरा जीवन ही ख़तरे में था। किसी चमत्कारिक शक्ति ने मुझे इन मुश्किलों के पार निकलने का मार्गदर्शन दिया जो मेरे “अदृश्य सलाहकारों” के प्रभाव से संभव हुआ।

काल्पनिक लोगों के साथ बैठकें आयोजित करने का मेरा मूल लक्ष्य सिर्फ़ यह था कि मैं अपने अवचेतन मस्तिष्क को आत्मसुझाव के सिद्धांत के द्वारा वह निश्चित गुण प्रदान करूँ जो मैं हासिल करना चाहता था। पिछले कुछ सालों में मेरा प्रयोग बिलकुल अलग ही रास्ते पर चल पड़ा। अब मैं अपने काल्पनिक परामर्शदाताओं के पास हर कठिन समस्या को ले जाता हूँ जो मेरे या मेरे क्लाइंट्स के सामने आती हैं। परिणाम अक्सर आश्चर्यजनक होते हैं, हालाँकि मैं पूरी तरह से परामर्श के इस स्वरूप पर निर्भर नहीं करता हूँ।

## धीमे विकास वाली एक प्रबल शक्ति

छठी इंद्रिय कोई ऐसी चीज़ नहीं है जिसे आप इच्छा से ओढ़ लेते हैं या हटा देते हैं। इस महान शक्ति का प्रयोग करने की योग्यता धीमे-धीमे आती है और इस पुस्तक में बताए गए अन्य सिद्धांतों के प्रयोग से आती है।

चाहे आप कोई भी हों या इस पुस्तक को पढ़ने का

आपका उद्देश्य कुछ भी हो आप इसका लाभ उठा सकते हैं, चाहे आप इस अध्याय में बताए गए सिद्धांत को समझ ही न पाए हों। यह ख़ास तौर पर तब सच है जब आपका प्रमुख उद्देश्य धन का संग्रह या अन्य भौतिक वस्तुओं का संग्रह हो।

छठी इंद्रिय वाला अध्याय इसलिए शामिल किया गया है क्योंकि यह पुस्तक इस तरह डिज़ाइन की गई है कि इसका लक्ष्य एक पूर्ण फ़िलॉसफ़ी प्रस्तुत करना है जिसके द्वारा व्यक्ति अपना मार्गदर्शन बिना किसी ग़लती के कर सके और जो वह जीवन में चाहता है उसे हासिल कर सके। समस्त उपलब्धि का शुरुआती बिंदु इच्छा है। अंतिम बिंदु उस क़िस्म का ज्ञान है जो समझ की ओर ले जाता है– खुद की समझ, दूसरों की समझ, प्रकृति के नियमों की समझ, सुख की समझ।

इस तरह की समझ पूरी तरह सिर्फ़ तभी आती है जब आप छठी इंद्रिय के सिद्धांत से परिचित होते हैं और इसका प्रयोग करते हैं।

इस अध्याय को पढ़ने के बाद आपने यह ग़ौर किया होगा कि आप इसे पढ़ते समय मानसिक प्रेरणा के एक ऊँचे स्तर पर उठ गए थे। अद्भुत! आज से एक महीने बाद इसे एक बार फिर पढ़ें और आप पाएँगे कि आपका मस्तिष्क प्रेरणा के और भी अधिक ऊँचे स्तर पर विचरण कर रहा होगा। इस अनुभव को समय–समय पर दोहराते रहें और इस बात से कोई सरोकार न रखें कि आप उस समय कितना अधिक या कितना कम सीख पाए हैं। और अंतत: आप अपने आपको एक ऐसी शक्ति का स्वामी पाएँगे जो

निराशा को दूर फेंकने में, डर को परास्त करने में, टालमटोल को छोड़ने में और अपनी कल्पनाशीलता का अधिक मुक्त उपयोग करने में आपको समर्थ बनाएगी। तब आपको लगेगा कि आपने उस अनजान “किसी चीज़” को छू लिया है जो हर सच्चे महान चिंतक, लीडर, कलाकार, संगीतकार, लेखक और राजनेता के पास होती है। तब आप अपनी इच्छाओं को उनके भौतिक या आर्थिक समतुल्य में उतनी ही आसानी से रुपांतरित करने की स्थिति में होंगे जितनी आसानी से आप विरोध का पहला चिन्ह दिखते ही पहले घुटने टेक देते थे और मैदान छोड़ देते थे।

• • •

# 15

# डर के छह भूत

## जब आप यह अंतिम अध्याय पढ़ें तो ख़ुद की जाँच करें और यह पता लगाएँ कि इन “भूतों” में से कितने आपकी राह में बाधा बने हुए हैं

इससे पहले कि इस फ़िलॉसफ़ी के किसी हिस्से को आप सफलतापूर्वक प्रयोग में ला सकें, आपका मस्तिष्क इसे प्राप्त करने के लिए तैयार होना चाहिए। तैयारी कठिन नहीं है। यह उन तीन शत्रुओं के अध्ययन, विश्लेषण और समझ से शुरु होती है जिन्हें आपको दूर भगाना होगा– अनिर्णय, शंका और डर।

छठी इंद्रिय तब तक काम नहीं करेगी जब तक कि यह तीनों शत्रु या इनमें से एक भी आपके दिमाग़ में बने रहेंगे। इस दुष्ट त्रिमूर्ति के सदस्य आपस में क़रीबी रूप से जुड़े हैं। जहाँ एक मिलेगा, बाक़ी के दो भी वहीं आस–पास ही मिलेंगे।

अनिर्णय डर का अंकुर है। जब आप पढ़ें तो इसे याद रखें। अनिर्णय शंका में बदलता है, फिर यह दोनों मिल जाते हैं और डर बन जाते हैं। अक्सर यह मिलने की प्रक्रिया धीमी होती है। यह भी एक कारण है कि यह तीनों शत्रु

इतने ख़तरनाक क्यों होते हैं। वे अंकुरित होते हैं और बढ़ते रहते हैं और हमें *उनकी उपस्थिति का पता तक नहीं चलता*।

इस अध्याय का बाक़ी का भाग उस लक्ष्य का वर्णन करता है जिसे हासिल किया जाना चाहिए इससे पहले कि इस पूरी फ़िलॉसफ़ी का प्रैक्टिकल प्रयोग किया जाए। यह उस स्थिति का भी विश्लेषण करता है जिसमें बहुत सारे लोग ग़रीबी में सिमट गए हैं और यह वह सच्चाई बताता है जिसे उन सभी लोगों को समझ लेना चाहिए जो अमीर बनना चाहते हैं, चाहे इसे धन के संदर्भ में मापा जाए या मानसिक अवस्था के संदर्भ में, जो धन से अधिक मूल्यवान होती है।

इस अध्याय का उद्देश्य है छह मूलभूत डरों के कारण और इलाज पर ध्यान केंद्रित करना। इससे पहले कि हम किसी दुश्मन को जीत सकें, हमें उसका नाम, उसकी आदतें, उसके रहने की जगह पता होनी चाहिए। जब आप पढ़ें तो सावधानी से विश्लेषण करें और यह निर्धारित करें कि इन छह आम डरों में से कोई आपके साथ तो नहीं जुड़ा हुआ है।

इन सूक्ष्म शत्रुओं की आदतों से धोखा न खाएँ। कई बार वे अवचेतन मस्तिष्क में छुपे रहते हैं, जहाँ उन्हें खोजना मुश्किल होता है और उन्हें नष्ट करना तो और भी मुश्किल होता है।

## छह मूलभूत डर

कुल छह मूलभूत डर होते हैं, जिनके किसी सामंजस्य के

कारण हर इंसान कभी न कभी दुख उठाता है। जिन्हें सभी छह डर नहीं सताते, ऐसे अधिकांश लोग भाग्यशाली होते हैं। उनके सबसे आम प्रकट होने के क्रम में हैं :

ग़रीबी का डर
आलोचना का डर — इंसान की अधिकांश }
बुरे स्वास्थ्य का डर — चिंताओं की जड़ में }

प्रेम के विछोह का डर
बुढ़ापे का डर
मौत का डर

बाक़ी सभी डर कम महत्वपूर्ण हैं; उन सभी को इन छह शीर्षकों में शामिल किया जा सकता है।

*डर मानसिक अवस्था से अधिक कुछ नहीं हैं।* किसी की मानसिक अवस्था को नियंत्रित किया जा सकता है और उसे दिशा भी दी जा सकती है।

इंसान तब तक कुछ भी नहीं बना सकता जब तक कि उसके मन में किसी संवेग के रुप में इसका विचार न आए। इस वक्तव्य से एक अधिक महत्वपूर्ण वक्तव्य निकलता है : इंसान के विचार संवेग तत्काल अपने आपको अपने भौतिक समतुल्यों में परिवर्तित करना शुरु कर देते हैं, चाहे वे विचार ऐच्छिक हों या अनैच्छिक। वे विचार संवेग, जिन्हें सिर्फ़ संयोगवश ग्रहण किया जाता है (वे विचार जो अन्य मस्तिष्कों से निकले हैं) किसी के आर्थिक, व्यावसायिक, प्रोफ़ेशनल या सामाजिक भाग्य का निर्धारण कर सकते हैं, ठीक उसी तरह जिस तरह कि वे विचार संवेग करते हैं जिन्हें कोई पूरे इरादे और सोच-विचारकर जन्म देता है।

हम यहाँ पर उस व्यक्ति के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण आधारशिला रख रहे हैं जो नहीं जानता कि कुछ लोग

"क़िस्मत" वाले क्यों नज़र आते हैं जबकि उनके बराबर या उनसे अधिक योग्यता, प्रशिक्षण, अनुभव और मानसिक क्षमता के लोग "बदक़िस्मती" की लहरों में क्यों डूबते–उतराते हैं। इस तथ्य को इस वक्तव्य से स्पष्ट किया जा सकता है कि *हर इंसान में अपने मस्तिष्क को पूरी तरह नियंत्रित करने की योग्यता होती* है और स्पष्ट रूप से इस नियंत्रण के द्वारा हर इंसान अपने मस्तिष्क को उन घुसपैठिए विचार संवेगों के लिए खुला रख सकता है जो दूसरे मस्तिष्कों से आ रहे हैं या फिर वह अपने मस्तिष्क के दरवाज़े बंद रख सकता है और केवल अपने चुने हुए विचार संवेगों को अंदर दाख़िल होने की अनुमति दे सकता है।

प्रकृति ने इंसान को सिर्फ़ एक ही चीज़ पर पूरा नियंत्रण दिया है, और वह है विचार। यह तथ्य जब इस तथ्य के साथ जुड़ जाता है कि इंसान जो भी बनाता है वह विचार के रूप में शुरु होता है तो हम उस सिद्धांत के बहुत क़रीब आ जाते हैं जिसके द्वारा डर को जीता जा सकता है।

अगर यह सच है कि हर तरह के विचार में अपने भौतिक समतुल्य में रूपांतरित होने की प्रवृत्ति होती है (और यह सच है, इसमें संदेह की कोई गुंजाइश ही नहीं है), तो यह भी उतना ही सच है कि डर और ग़रीबी के विचार संवेग साहस और आर्थिक लाभ के संदर्भ में रूपांतरित नहीं किए जा सकते।

## ग़रीबी का डर

ग़रीबी और अमीरी में कोई समझौता नहीं हो सकता! ग़रीबी और अमीरी की सड़कें विपरीत दिशाओं में जाती हैं। अगर आप अमीरी चाहते हैं तो आपको ऐसी किसी भी परिस्थिति को अस्वीकार करना चाहिए जो ग़रीबी की तरफ़ ले जाती है। ("अमीरी" शब्द का प्रयोग यहाँ पर सबसे व्यापक अर्थ में किया गया है जिसमें आर्थिक, आध्यात्मिक, मानसिक और भौतिक अमीरी शामिल है।) अमीरी की तरफ़ जाने वाली राह का शुरुआती बिंदु है इच्छा। अध्याय एक में आपको पूरे निर्देश दिए गए हैं कि आप इच्छा का समुचित प्रयोग कैसे करें। डर के इस अध्याय में आपको इस बात के पूरे निर्देश मिलेंगे कि आप अपने मस्तिष्क को किस तरह इच्छा के प्रैक्टिकल प्रयोग के लिए तैयार करें।

यही वह जगह है जहाँ आपको ख़ुद को चुनौती देनी चाहिए जो निश्चित रुप से यह निर्धारित करेगी कि आपने इस फ़िलॉसफ़ी के कितने हिस्से को ग्रहण किया है। यही वह बिंदु है जहाँ आप भविष्यवक्ता बन सकते हैं और सटीक भविष्यवाणी कर सकते हैं कि आपका भविष्य कैसा होगा। अगर इस अध्याय को पढ़ने के बाद आप ग़रीबी को स्वीकार करने के इच्छुक हों तो आप ग़रीबी को स्वीकार करने की मानसिकता बना सकते हैं। यह एक ऐसा निर्णय है जिससे आप बच नहीं सकते।

अगर आप अमीरी माँगते हैं तो उसका स्वरुप निर्धारित कीजिए और वह मात्रा भी जिससे आप संतुष्ट हो जाएँ। आप अमीरी की तरफ़ जाने वाली सड़क को

जानते हैं। आपको उस सड़क का ऐसा नक़्शा दे दिया गया है जिसका अनुसरण करने पर आप हमेशा उस सड़क पर सफलतापूर्वक चल पाएँगे। अगर आप शुरुआत करने को नज़रअंदाज़ कर देते हैं या अगर आप अपनी मंज़िल आने से पहले ही उस सड़क को छोड़ देते हैं तो इसके लिए दोषी कोई और नहीं, बल्कि आप ही होंगे। ज़िम्मेदारी आपकी है। अगर आप अब असफल होते हैं या जीवन की अमीरी की माँग करने को अस्वीकार करते हैं तो कोई बहाना आपको ज़िम्मेदारी स्वीकार करने से बचा नहीं सकता क्योंकि स्वीकृति के लिए केवल एक ही चीज़ की आवश्यकता है – उस एक चीज़ की जिसे आप नियंत्रित कर सकते हैं – और वह है मानसिक अवस्था। मानसिक अवस्था एक ऐसी चीज़ होती है जिसे आप धारण करते हैं। इसे ख़रीदा नहीं जा सकता, इसे तो बनाना पड़ता है।

## सबसे विध्वंसक डर

ग़रीबी का डर एक मानसिक अवस्था है! परंतु यह किसी भी क्षेत्र में किसी आदमी की उपलब्धि की संभावनाओं को नष्ट करने के लिए पर्याप्त है।

यह डर तर्क की शक्ति को निष्क्रिय कर देता है, कल्पना की शक्ति को नष्ट कर देता है, आत्मविश्वास को मार डालता है, उत्साह को कम कर देता है, पहल करने की शक्ति को हतोत्साहित कर देता है, लक्ष्य को अनिश्चित बना देता है, टालमटोल को प्रोत्साहन देता है, उत्साह को मिटा देता है और आत्म-नियंत्रण की संभावना को नष्ट कर देता

है। यह इंसान के व्यक्तित्व से आकर्षण को ख़त्म कर देता है, सटीक चिंतन की संभावना को नष्ट कर देता है, प्रयास की एकाग्रता को भंग करता है, लगन पर हावी हो जाता है, इच्छाशक्ति को शून्य कर देता है, महत्वाकांक्षा को नष्ट कर देता है, याददाश्त को धुँधला कर देता है और हर रूप में असफलता को आमंत्रित करता है। यह प्रेम का गला घोंट देता है और हृदय के श्रेष्ठ भावों की हत्या कर देता है, मित्रता को हतोत्साहित करता है और सैकड़ों रूपों में असफलता को आमंत्रित करता है, अनिद्रा, दुख और परेशानी की ओर ले जाता है– और ऐसा इस स्पष्ट सच्चाई के बावजूद होता है कि हम प्रचुरता की एक ऐसी दुनिया में रह रहे हैं जहाँ हमारी मनचाही हर चीज़ मौजूद है, जहाँ हमारे और हमारी इच्छाओं के बीच में स्पष्ट लक्ष्य के अभाव के अलावा कोई और बाधा नहीं है।

इसमें कोई संदेह नहीं कि ग़रीबी का डर छह मूलभूत डरों में सबसे विध्वंसक है। इसे सूची में सबसे ऊपर रखा गया है क्योंकि इसे जीतना सबसे मुश्किल है। ग़रीबी का डर इंसान की इस प्रवृत्ति से विकसित होता है कि वह आर्थिक रूप से अपने साथी इंसानों का शोषण करना चाहता है। इंसान से नीचे के लगभग सभी प्राणी इंद्रियों से संचालित होते हैं परंतु उनकी सोचने की क्षमता सीमित होती है इसलिए वे एक–दूसरे को शारीरिक नुक़सान पहुँचाते हैं। इंसान में विचार और तर्क की क्षमता होती है और वह श्रेष्ठ होता है इसलिए वह शारीरिक रूप से अपने साथियों को नहीं खाता, परंतु वह आर्थिक रूप से उन्हें खाने में अधिक संतुष्टि का अनुभव करता है। इंसान इतना लोभी

है कि उसे अपने साथियों से सुरक्षित रखने के लिए हर तरह के नियम बनाए गए हैं।

कोई भी चीज़ इंसान को इतना दुख और अपमान नहीं पहुँचाती जितनी कि ग़रीबी। केवल वे ही इसका पूरा अर्थ समझ सकते हैं जिन्होंने ग़रीबी का अनुभव किया है।

कोई हैरानी नहीं है कि इंसान ग़रीबी से डरता है। अपने अनुभवों से इंसान इस बात को समझ जाता है कि जहाँ तक पैसे और भौतिक संपदा का संबंध है, कुछ लोगों पर भरोसा नहीं किया जा सकता।

इंसान दौलत हासिल करने के लिए इतना उत्सुक होता है कि वह इसे किसी भी तरीक़े से हासिल करना चाहता है – यदि संभव हो तो क़ानूनी तरीक़ों से – परंतु अगर ऐसा संभव न हो तो फिर अन्य तरीक़ों से।

आत्मविश्लेषण उन कमज़ोरियों को उजागर कर देता है जो इंसान स्वीकार करना पसंद नहीं करता। जाँच का यह प्रकार उन सभी के लिए अनिवार्य है जो जीवन से औसत दर्जे और ग़रीबी से अधिक की माँग करते हैं। जब आप बिंदुवार अपनी जाँच करें तो यह याद रखें कि आप ही कोर्ट भी हैं और जूरी भी, आप ही प्रॉसीक्यूटिंग वकील हैं और आप ही डिफ़ेंस के वकील हैं और आप ही वादी हैं और आप ही प्रतिवादी हैं। यह भी कि आप पर ही यह मुकदमा चल रहा है। तथ्यों का ईमानदारी से सामना करें। अपने आपसे निश्चित सवाल पूछें और सीधे जवाबों की माँग करें। जब जाँच ख़त्म हो जाएगी तो आप अपने बारे में ज़्यादा जान जाएँगे। अगर आपको ऐसा नहीं लगता कि आप इस

आत्म–परीक्षण में निष्पक्ष न्यायाधीश बन सकते हैं तो आप किसी ऐसे इंसान को जज बना दें जो आपको अच्छी तरह से जानता है और उसके सामने आप खुद से जिरह करें। आप सत्य की खोज कर रहे हैं। *इसे खोजकर ही रहें, चाहे इसकी क़ीमत कुछ भी हो, चाहे इससे कुछ समय के लिए आपको लज्जित क्यों न होना पड़े!*

अधिकांश लोगों से अगर पूछा जाए कि उन्हें सबसे अधिक डर किस बात से लगता है तो वे यह जवाब देंगे, “मुझे किसी चीज़ से डर नहीं लगता।” यह जवाब ग़लत होगा क्योंकि बहुत कम लोगों को यह एहसास होता है कि वे किसी न किसी डर के द्वारा शारीरिक और आध्यात्मिक रूप से बँधे हुए हैं, किसी न किसी डर के द्वारा वे बाधाओं का सामना कर रहे हैं और जीवन में असफल हो रहे हैं। डर का भाव इतना सूक्ष्म और इतनी गहराई में विद्यमान होता है कि इंसान कई बार तो पूरे जीवन भर इसके वज़न को ढोता रहता है परंतु उसे इसकी उपस्थिति का आभास ही नहीं होता। केवल साहसिक विश्लेषण से ही इस शाश्वत शत्रु की उपस्थिति का पता चलेगा। जब आप ऐसा विश्लेषण शुरु करें तो अपने चरित्र में गहराई से जाकर जाँच करें। यहाँ लक्षणों की एक सूची दी जा रही है जिन्हें आपको खोजना चाहिए :

## ग़रीबी के डर के लक्षण

**उदासीनता :** आम तौर पर महत्वाकांक्षा की कमी द्वारा अभिव्यक्त। ग़रीबी सहन करने की इच्छा; जीवन जो दे रहा

है उसे बिना विरोध के स्वीकार करने की आदत; मानसिक और शारीरिक आलस्य; पहल करने की शक्ति का अभाव; कल्पनाशक्ति, उत्साह और आत्मनियंत्रण की कमी।

**अनिर्णय :** दूसरों को ख़ुद के लिए फ़ैसले करने देने की आदत। "फ़ेंस पर बने रहना।"

**शंका :** आम तौर पर ख़ुद की असफलताओं पर पर्दा डालने, उनका कारण बताने या माफ़ी माँगने के लिए बनाए गए बहानों द्वारा अभिव्यक्त। कई बार यह सफल लोगों के प्रति ईर्ष्या के भाव द्वारा या उनकी आलोचना द्वारा भी प्रकट होती है।

**चिंता :** आम तौर पर दूसरों की ग़लतियाँ निकालने में अभिव्यक्त होती है। अपनी आमदनी से ज़्यादा ख़र्च करने की प्रवृत्ति; व्यक्तिगत छवि में लापरवाही; नाक-भौं सिकोड़ने की आदत; शराब या मादक द्रव्यों के प्रयोग में असंयम; नर्वसनेस, संतुलन और आत्म-चेतना का अभाव।

**अति-सावधानी :** हर परिस्थिति का नकारात्मक पहलू खोजने की आदत; सफलता के साधनों पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय संभावित असफलता के बारे में सोचना और बातें करना। असफलता की तरफ़ जाने वाली सभी सड़कों का ज्ञान रखना, परंतु असफलता से बचने की योजनाओं की कभी तलाश न करना। अपने विचारों और योजनाओं को कार्यरूप में परिणित करने के लिए "सही समय" का इंतज़ार करना जब तक कि इंतज़ार करना एक स्थाई आदत न बन जाए। उन्हें याद रखना जो असफल हो गए हैं और उन्हें भुला देना जो सफल हुए हैं। निराशावाद

ख़राब पाचन, कमज़ोर निष्कासन, ऑटोइंटॉक्सिकेशन, बदबूदार साँस और बुरे स्वास्थ्य में प्रकट होता है।

**टालमटोल :** वह काम कल पर टालने की आदत जो पिछले साल ही कर लिया जाना चाहिए था। काम करने में जितना समय लगना चाहिए, उतना समय बहाने बनाने में लगाना। यह लक्षण अति–सावधानी, शंका और चिंता से क़रीबी तौर पर जुड़ा हुआ है। जब ज़िम्मेदारी से बचा जा सकता है तो ज़िम्मेदारी स्वीकार करने से इंकार। कड़ा संघर्ष करने के बजाय समझौता करने की इच्छा। मुश्किलों को आगे बढ़ने की सीढ़ी के रूप में प्रयोग करने और उनका दोहन करने के बजाय मुश्किलों से समझौता करना। अमीरी, दौलत, धन, संतुष्टि और सुख की माँग करने के बजाय जीवन से चंद सिक्कों की सौदेबाज़ी करना। यह योजना बनाना कि असफल होने के बाद क्या करना है, बजाय इसके कि सभी पुल जला दिए जाएँ और पीछे की ओर वापसी को असंभव बना दिया जाए। आत्मविश्वास, निश्चित लक्ष्य, आत्मनियंत्रण, पहल करने की शक्ति, उत्साह, महत्वाकांक्षा, बचत और दृढ़ तर्कशक्ति की कमज़ोरी या पूर्ण अभाव। अमीरी की माँग करने के बजाय ग़रीबी की आशा करना। उन लोगों के साथ संबंध बनाना जो ग़रीबी को स्वीकार करते हैं बजाय उन लोगों के साथ रहने के जो अमीरी माँगते और प्राप्त करते हैं।

## पैसा बोलता है!

कई लोग पूछेंगे, “आपने धन के बारे में पुस्तक क्यों

लिखी? अमीरी को सिर्फ़ डॉलर में क्यों तौला जाए?" कुछ लोग विश्वास करते हैं और उनका सोचना सही है कि अमीरी के कई अन्य रूप हैं जो धन से अधिक महत्वपूर्ण हैं। हाँ, ऐसी भी दौलत होती है जो डॉलर के संदर्भ में नहीं नापी जा सकती, परंतु ऐसे करोड़ों लोग होंगे जो कहेंगे, "मुझे उतना पैसा दे दो जितनी मुझे ज़रूरत है और बाक़ी की सारी चीज़ें मैं खुद पा लूँगा।"

धन किस तरह कमाया जाए इस विषय पर मैंने यह पुस्तक लिखी है इसके पीछे सबसे बड़ा कारण यह है कि करोड़ों लोगों को ग़रीबी के डर की वजह से लकवा सा मार गया है। इस तरह का डर किसी के साथ क्या कर सकता है इसका बहुत अच्छा वर्णन वेस्टब्रुक पेगलर ने किया है।

धन केवल धातु का गोल रूप है या काग़ज़ का टुकड़ा है। दिल और आत्मा के ऐसे कई ख़ज़ाने हैं जिन्हें धन नहीं ख़रीद सकता, परंतु अधिकांश कड़के लोग इस बात को ध्यान में नहीं रख पाते और उन्हें इस बात से अपना उत्साह बनाए रखने में कोई मदद नहीं मिलती। जब कोई आदमी कंगाल हो और सड़क पर हो, जो कोई भी नौकरी हासिल करने में सफल न हो रहा हो, तो उसकी आत्मा में कुछ हो जाता है जो उसके झुके हुए कंधों में साफ़ नज़र आता है, जो उसके हैट, उसकी चाल और उसकी नज़र में दिखता है। वह उन लोगों की तुलना में अपने आपको हीन मानने से बच नहीं सकता जिनके पास नियमित रोज़गार है। भले ही वह यह जानता हो कि वे निश्चित रूप से चरित्र, बुद्धि या योग्यता में उसके समकक्ष नहीं हैं।

दूसरी तरफ़ यह लोग – यहाँ तक कि उसके मित्र – महसूस करते हैं कि वे उससे सुपीरियर हैं और वे शायद अचेतन रूप से उसे असफल मानते हैं। वह कुछ समय तक उधार ले सकता है, परंतु उतना नहीं जितने में उसे गुज़ारे की आदत थी, और वह अधिक लंबे समय तक उधार लेना जारी नहीं रख सकता। परंतु उधार माँगना अपने आपमें, जबकि कोई व्यक्ति सिर्फ़ ज़िंदा रहने के लिए उधार माँग रहा हो, एक निराशाजनक अनुभव है और उस धन में खुद के कमाए हुए धन की वह शक्ति नहीं होती जो उसके उत्साह को वापस ले आए। ज़ाहिर है कि यह सारी बातें उन लोगों पर लागू नहीं होतीं जो निठल्ले या बेशर्म आवारा होते हैं। यह बातें तो सामान्य महत्वाकांक्षाओं और आत्मसम्मान वाले लोगों पर लागू होती हैं।

इतनी ही बुरी स्थिति में महिलाओं को भिन्न होना चाहिए। न जाने क्यों हम यह नहीं सोचते कि महिलाएँ भी इतनी कंगाल हो सकती हैं। वे शायद ही कभी किसी के सामने हाथ फैलाती हों, शायद ही कभी भीख माँगती हों और हम उन्हें भीड़ में उन लक्षणों द्वारा नहीं पहचान सकते जिनसे हम किसी पुरुष को स्पष्ट रूप से पहचान सकते हैं। ज़ाहिर है मैं यहाँ पर उन आवारा महिलाओं की बातें नहीं कर रहा हूँ जो आवारा पुरुषों के समान ही होती हैं। मैं उन महिलाओं के बारे में बात कर रहा हूँ जो आम तौर पर युवा, सभ्य और बुद्धिमान हैं। हो सकता है कि ऐसी कई महिलाएँ होती हों, परंतु उनकी निराशा स्पष्ट रूप से नहीं दिखती। शायद वे आत्महत्या कर लेती होंगी।

जब कोई आदमी कंगाल होता है तो वह ख़ाली बैठकर लंबे समय तक सोच-विचार कर सकता है। वह कई मील यात्रा करके किसी नौकरी की तलाश में किसी आदमी से मिलने जा सकता है और वहाँ जाने के बाद उसे पता चल सकता है कि वह नौकरी तो भर गई है। या फिर उसे यह पता चल सकता है कि उस नौकरी में कोई तनख़्वाह नहीं मिलती, बल्कि सिर्फ़ उन फ़ालतू के सामानों को बेचने पर कमीशन मिलता है जिन्हें कोई भी नहीं ख़रीदेगा, बशर्ते कि उसे सेल्समैन की हालत पर तरस न आ जाए। इस प्रस्ताव को ठुकरा देने के बाद वह एक बार फिर खुद को सड़क पर पाता है जहाँ उसके पास जाने के लिए कोई जगह नहीं होती। इसलिए वह चलता जाता है, चलता जाता है। वह स्टोर विंडो में विलासिता की वस्तुओं को सजा हुआ देखता है जो उसके लिए नहीं हैं और वह ख़ुद को हीन समझता है और वह उन लोगों के लिए रास्ता ख़ाली कर देता है जो ख़रीदने की इच्छा से सामान देखने के लिए रुकते हैं। वह रेलवे स्टेशन पर भटकता रहता है या लाइब्रेरी में पसर जाता है ताकि वह अपने पैरों को आराम दे दे और थोड़ी गर्मी इकट्ठी कर ले, परंतु इससे उसकी नौकरी की समस्या तो हल नहीं होती इसलिए वह एक बार फिर चल पड़ता है। वह यह बात नहीं जानता, परंतु उसकी दिशाहीनता उसकी राह में आड़े आएगी चाहे उसके व्यक्तित्व से आपको यह पता न चले। वह अच्छे कपड़े पहने हो सकता है जो उसके पुराने दिनों की निशानी हो सकते हैं जब उसके पास भी नियमित नौकरी हुआ करती थी, परंतु कपड़ों से झुके हुए कंधे नहीं छुप सकते।

वह हज़ारों अन्य लोगों, बुककीपर्स, क्लर्कों या केमिस्टों या वैगन हैंड्स को अपने काम में व्यस्त देखता है और अपने दिल और आत्मा से उनसे ईर्ष्या करता है। उनके पास उनकी स्वतंत्रता है, उनका आत्मसम्मान है, उनकी मर्दानगी है और वह खुद को यह यक़ीन तक नहीं दिला सकता कि वह भी एक अच्छा आदमी है हालाँकि वह इस पर बहस करता है और हर घंटे ख़ुद के पक्ष में फ़ैसला करता है।

यह सिर्फ़ धन है जिसने उसके भीतर इतना बड़ा परिवर्तन कर दिया है। अगर उसके पास थोड़ा सा धन आ जाए, तो वह एक बार फिर से अपनी सामान्य स्थिति में लौट सकता है।

## आलोचना का डर

किस तरह इंसान शुरुआत में आलोचना से डरने लगा, यह कोई ठीक-ठीक तो नहीं बता सकता, परंतु एक बात तो तय है- इंसान में यह डर बहुत ही विकसित रूप में होता है।

यह लेखक मानता है कि आलोचना का मूलभूत डर इंसान की प्रकृति में है जो न सिर्फ़ अपने साथी इंसान की वस्तुओं को छीनना चाहता है बल्कि उसके चरित्र की आलोचना करके अपने कार्य को उचित भी ठहराना चाहता है। यह एक सुपरिचित तथ्य है कि कोई चोर उस आदमी की आलोचना करेगा जिसका सामान वह चुरा रहा है। राजनेता पद चाहते हैं, परंतु वे इसके लिए अपनी योग्यताएँ

या गुणों का प्रदर्शन नहीं करते, बल्कि अपने विरोधियों पर कीचड़ उछालते हैं।

कपड़ों के बुद्धिमान निर्माता आलोचना के इस मूलभूत डर का लाभ उठाने में पीछे नहीं रहते, जिससे पूरी मानव जाति शापित है। हर मौसम में कपड़ों की स्टाइल बदल जाती है। यह स्टाइल कौन तय करता है? निश्चित रूप से कपड़े ख़रीदने वाला तो ऐसा नहीं करता, ऐसा तो निर्माता ही करता है। तो फिर वह स्टाइल्स को इतनी जल्दी-जल्दी क्यों बदलता है? जवाब देना आसान है। वह स्टाइल इसलिए बदलता है ताकि वह अधिक कपड़े बेच सके।

इसी कारण कार के निर्माता भी हर मौसम में अपने मॉडल की स्टाइल बदलते हैं। कोई भी आदमी उस कार को चलाना पसंद नहीं करता जो लेटेस्ट स्टाइल की न हो।

हम वह तरीक़ा बता रहे हैं जिससे लोग आलोचना के डर से प्रभावित होते हैं जबकि मामला जीवन की छोटी चीज़ों के बारे में हो। अब हम मानव व्यवहार की तब जाँच करें जब यह डर लोगों को मानवीय संबंध की अधिक महत्वपूर्ण घटनाओं के संबंध में प्रभावित करता हो। उदाहरण के तौर पर किसी भी ऐसे व्यक्ति को लें जो मानसिक परिपक्वता की उम्र में पहुँच गया हो (35 से 40 वर्ष, सामान्य औसत) और अगर आप उसके मस्तिष्क के गोपनीय विचारों को पढ़ सकें तो आप पाएँगे कि उसे उन अधिकांश कहानियों (fables) में अविश्वास है जो उसे सिद्धांतवादियों ने कुछ दशक पूर्व सिखाई थीं।

आज के प्रबुद्धता के दौर में भी औसत आदमी कहानियों में अपने विश्वास को अस्वीकार करने से संकोच करता है? जवाब है, "क्योंकि वह आलोचना से डरता है।" कई पुरुषों और महिलाओं को उनके दुस्साहस के लिए ज़िंदा जला दिया गया था क्योंकि उन्होंने भूतों पर अविश्वास किया था। कोई ताज्जुब नहीं कि हमने एक ऐसी चेतना विरासत में पाई है जो हमें आलोचना से डरना सिखाती है। ऐसा समय था, और यह कोई बहुत पहले की बात नहीं है, जब आलोचना का परिणाम गंभीर दंड हुआ करता था– और यह आज भी कई देशों में है।

आलोचना का डर आदमी से उसकी पहल करने की शक्ति छीन लेता है, उसकी कल्पना शक्ति को नष्ट कर देता है, उसकी वैयक्तिकता को सीमित कर देता है, उसका आत्मविश्वास छीन लेता है और सैकड़ों अन्य तरीक़ों से उसे नुक़सान पहुँचाता है। माता–पिता अक्सर अपने बच्चों की आलोचना करके उनको स्थाई तौर पर नुक़सान पहुँचाते हैं। मेरे बचपन के एक दोस्त की माँ उसे एक स्विच से हर रोज़ सज़ा दिया करती थीं, और इसके बाद कहती थीं, "तुम बीस साल से कम उम्र में जेल पहुँच जाओगे।" और उसे सत्रह साल की उम्र में ही सुधारगृह में भेज दिया गया।

आलोचना सेवा का एक ऐसा प्रकार है जो बहुतायत में पाया जाता है। हर आदमी के पास इसका थोक स्टॉक होता है जो वह लगातार सप्लाई करता रहता है चाहे सामने वाले को इसकी ज़रूरत हो या न हो। नज़दीकी रिश्तेदार अक्सर इसके सबसे अधिक दोषी होते हैं। इसे

एक अपराध माना जाना चाहिए (वास्तव में यह सबसे बुरी प्रकृति के अपराधों में से एक है) कि कोई माता या पिता अनावश्यक आलोचना के द्वारा अपने बच्चे के मस्तिष्क में हीन भावना भर दे। जो नियोक्ता मानव स्वभाव को समझते हैं वे अपने कर्मचारियों से सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करवाने के लिए आलोचना का नहीं, बल्कि रचनात्मक सुझाव का सहारा लेते हैं। माता-पिता भी अपने बच्चों के साथ इसी तकनीक का प्रयोग करके यही परिणाम हासिल कर सकते हैं। आलोचना इंसान के हृदय में डर या नफ़रत का पौधा लगा देती है परंतु यह प्रेम या स्नेह का बीज नहीं बो सकती।

## आलोचना के डर के लक्षण

यह डर भी लगभग उतना ही शाश्वत है जितना कि ग़रीबी का डर और इसके प्रभाव भी व्यक्तिगत उपलब्धि के लिए लगभग उतने ही घातक हैं ख़ास तौर पर इसलिए क्योंकि यह डर पहल करने की शक्ति को नष्ट कर देता है और कल्पनाशीलता के प्रयोग को हतोत्साहित करता है। इस डर के मुख्य लक्षण हैं :

**ख़ुद के बारे में परेशान रहना :** आम तौर पर यह नर्वसनेस, चर्चा में संकोच, अजनबियों से मिलने में संकोच, हाथों और अंगों की अजीब सी गतिविधि, नज़रें चुराना इत्यादि में प्रकट होता है।

**संतुलन का अभाव :** आवाज़ के नियंत्रण की कमी, दूसरों के सामने नर्वसनेस अनुभव करना, ग़लत मुद्राएँ, ख़राब

याददाश्त इत्यादि इसके सूचक हैं।

**व्यक्तित्व :** निर्णय की दृढ़ता का अभाव, व्यक्तिगत आकर्षण और अपने विचारों को विश्वासपूर्ण ढंग से व्यक्त करने की योग्यता का अभाव। मुद्दों का सामना करने के बजाय उनसे बचकर निकल जाने की आदत। दूसरों के विचारों की सावधानीपूर्वक जाँच करने के बजाय उनसे सहमत होना।

**हीन भावना :** हीन भावना को छुपाने के लिए खुद के कार्यों या शब्दों से ख़ुद को सही ठहराना। दूसरों को प्रभावित करने के लिए “बड़े शब्दों” का इस्तेमाल करना (अक्सर उन शब्दों का सही मतलब जाने बिना)। कपड़ों, भाषा और मैनर्स में दूसरों की नक़ल करना। काल्पनिक उपलब्धियों की डींगें हाँकना। कई बार यह सतही तौर पर सुपीरियॉरिटी का एहसास दिला देता है।

**फ़िज़ूलख़र्ची :** अपने पड़ोसियों की बराबरी करने की कोशिश करने की आदत, अपनी आमदनी से अधिक ख़र्च करना।

**पहल करने की शक्ति में कमी :** उन्नति के अवसरों को गले लगाने में असफलता, अपनी राय व्यक्त करने का डर, अपने विचारों में विश्वास की कमी, सुपीरियर्स द्वारा पूछे गए सवालों के गोलमोल जवाब देना, मैनर और भाषा का संकोच, शब्दों और कार्यों में धोखा।

**महत्वाकांक्षा का अभाव :** मानसिक और शारीरिक आलस्य, खुद को पीछे रखने की आदत, निर्णय पर पहुँचने

में देरी, बहुत जल्दी किसी से प्रभावित हो जाना, दूसरों की पीठ पीछे उनकी आलोचना करना और उनके सामने उनकी चापलूसी करना, बिना विरोध के पराजय को स्वीकार करने की आदत और दूसरों का विरोध होने पर किसी काम को छोड़ देना; बिना कारण दूसरों पर शंका, मैनर्स और भाषा में कूटनीति का अभाव, अपनी ग़लतियों के लिए दोष स्वीकार करने की अनिच्छा।

## बुरे स्वास्थ्य का डर

इस डर की जड़ें शारीरिक और सामाजिक आनुवंशिकी में हैं। यह बुढ़ापे और मृत्यु के डर से क़रीबी रूप से जुड़ा हुआ है क्योंकि यह इंसान को “भयानक संसार” की सीमा के क़रीब ले जाता है जिसके बारे में इंसान कुछ नहीं जानता, परंतु जिसके बारे में उसे कई दर्दनाक कहानियाँ सुनाई और सिखाई गई हैं। यह विचार भी आम है कि कुछ धूर्त लोग बुरे स्वास्थ्य के डर को ज़िंदा रखकर “हैल्थ बेचने” के धंधे में भी लगे हुए हैं।

मुख्य तौर पर, इंसान बुरे स्वास्थ्य से इसलिए डरता है क्योंकि उसके दिमाग़ में इसकी भयानक तस्वीरें मौजूद हैं कि उसकी मृत्यु के बाद क्या होगा। वह इससे इसलिए भी डरता है क्योंकि इसके बाद आर्थिक नुक़सान भी भुगतना होगा।

एक प्रसिद्ध डॉक्टर का अनुमान है कि डॉक्टरों के पास आने वाले 75 प्रतिशत लोग दरअसल हाइपोकॉन्ड्रिया के

शिकार होते हैं यानी उनकी बीमारी काल्पनिक होती है। यह सिद्ध किया जा चुका है कि किसी बीमारी का डर, चाहे वहाँ पर डर का कोई भी कारण न हो, अक्सर उस बीमारी के शारीरिक लक्षण उभार देता है।

मानव मस्तिष्क कितना शक्तिशाली है! यह या तो बना देता है या फिर मिटा देता है।

बुरे स्वास्थ्य के डर की इस आम कमज़ोरी का लाभ उठाते हुए पेटेंट दवाओं के निर्माताओं ने बेशुमार दौलत की फ़सल काटी है। कुछ दशक पहले अतिविश्वासी मानवता के डर का यह प्रकार इतना प्रचलित था कि *कॉलियर्स* मैग्ज़ीन ने एक कटु अभियान चलाया जो पेटेंट मेडिसिन बिज़नेस में सबसे बुरे दोषियों के विरुद्ध था।

कुछ साल पहले प्रयोगों की एक श्रृँखला से यह साबित हुआ कि लोगों को सुझाव के द्वारा बीमार किया जा सकता है। हमने इस प्रयोग को तीन परिचितों पर किया। हमने इन परिचितों को "बीमारों" से मिलने के लिए भेजा जिनमें से हर एक ने यह सवाल पूछा, "आपको क्या बीमारी है? आप बेहद बीमार दिख रहे हैं।" आम तौर पर सवाल पूछने वाले पहले व्यक्ति को "बीमार" ने यह जवाब दिया, "अरे नहीं, मैं तो ठीक हूँ।" दूसरे प्रश्नकर्ता को आम तौर पर यह जवाब दिया गया, "मैं बुरी तरह तो बीमार नहीं हूँ, परंतु मुझे बुरा अनुभव हो रहा है।" तीसरे प्रश्नकर्ता को आम तौर पर यह साफ़-साफ़ बता दिया गया कि वह सचमुच बीमार अनुभव कर रहा था।

अगर आपको इस बारे में शंका है तो आप इसे किसी

परिचित पर आज़माकर देखें, परंतु इस प्रयोग को अधिक दूर तक न ले जाएँ। एक धार्मिक पंथ है जिसके सदस्य अपने शत्रुओं से प्रतिशोध लेने के लिए “हेक्सिंग” तकनीक का इस्तेमाल करते हैं। वे इसे पीड़ित पर “जादू करना” कहते हैं।

इस बात के प्रबल प्रमाण हैं कि बीमारी कई बार नकारात्मक विचार संवेग के रूप में प्रारंभ होती है। इस तरह का विचार संवेग एक मस्तिष्क से दूसरे मस्तिष्क में सुझाव द्वारा भेजा जा सकता है या फिर वह व्यक्ति इसे अपने मस्तिष्क में अपने आप सोच सकता है।

एक आदमी जिसमें इससे अधिक बुद्धि थी जितनी कि इस घटना से पता चलती है, उसने एक बार कहा, “जब भी कोई पूछता है कि मुझे कैसा लग रहा है, तो मेरी हमेशा इच्छा होती है कि इसके जवाब में मैं उसे मुक्का मारकर गिरा दूँ।”

डॉक्टर अपने मरीज़ों को स्वास्थ्य लाभ के लिए नए स्थानों पर भेजते हैं क्योंकि “मानसिक नज़रिए” में परिवर्तन आवश्यक है। बुरे स्वास्थ्य के डर का बीज हर इंसान के मस्तिष्क में रहता है। चिंता, डर, हताशा, प्रेम और बिज़नेस के मामलों में निराशा इस बीज को अंकुरित करती है और बड़ा करती है।

बिज़नेस और प्रेम में निराशाएँ बुरे स्वास्थ्य के डर के कारणों की सूची में शिखर पर मिलेंगी। एक युवक ने प्रेम में निराशा झेली और इस वजह से वह अस्पताल में पहुँच गया। महीनों तक वह ज़िंदगी और मौत के बीच झूलता

रहा। साइकोथैरेपी के एक विशेषज्ञ को बुलवाया गया। विशेषज्ञ ने नर्सों को बदल दिया और उसकी देखरेख के लिए एक *बहुत ही आकर्षक युवती* को रख दिया जो (डॉक्टर के बताए अनुसार) उसके साथ पहले ही दिन से प्रेम करने लगी। तीन सप्ताहों में ही मरीज़ को अस्पताल से छुट्टी दे दी गई। अस्पताल से जाते समय वह मरीज़ बीमार था, परंतु अब उसे एक बिलकुल ही अलग बीमारी हो गई थी। वह एक बार फिर से प्रेम में था। यह इलाज एक धोखा था, परंतु मरीज़ और नर्स की बाद में शादी हो गई।

## बुरे स्वास्थ्य के डर के लक्षण

इस लगभग शाश्वत डर के लक्षण हैं :

**आत्मसुझाव :** आत्मसुझाव के नकारात्मक प्रयोग की आदत, जिसमें आदमी हर तरह की बीमारी के लक्षण खोजता है और उसे आशा होती है कि उसे वह बीमारी होगी। काल्पनिक बीमारी का “आनंद लेना” और इसके बारे में इस तरह बात करना जैसे यह वास्तविक हो। ऐसी हर तरह की “सनक” और “वाद” को आज़माकर देखने की आदत जिसकी सलाह दूसरों ने स्वास्थ्यवर्धक वस्तु के रूप में दी हो। दूसरों से ऑपरेशन, एक्सीडेंट और बीमारी के अन्य प्रकारों के बारे में बात करना। डाइट, शारीरिक व्यायाम इत्यादि के बारे में बिना प्रोफ़ेशनल मार्गदर्शन के ख़ुद प्रयोग करना। घरेलू नुस्ख़े और “नीम हक़ीमों” के इलाज आज़माना।

**हाइपोकॉन्ड्रिया :** बीमारी के बारे में बात करने की आदत, बीमारी पर अपने मस्तिष्क को पूरी तरह केंद्रित करना और इसके होने की तब तक आशा करना जब तक कि नर्वस ब्रेकडाउन न हो जाए। बोतल में बंद कोई दवा इस स्थिति का इलाज नहीं कर सकती। यह स्थिति नकारात्मक चिंतन की देन है और केवल सकारात्मक विचार ही इसका इलाज कर सकता है। हाइपोकॉन्ड्रिया (काल्पनिक बीमारी के लिए एक मेडिकल टर्म) के बारे में यह कहा जाता है कि यह उतना ही नुक़सान करती है जितना कि वास्तविक बीमारी। अधिकांश तथाकथित नर्वस केसेज़ काल्पनिक बीमारी का ही परिणाम होते हैं।

**व्यायाम :** बुरे स्वास्थ्य का डर अक्सर उचित शारीरिक व्यायाम में हस्तक्षेप करता है और परिणाम यह होता है कि आदमी आउटडोर लाइफ़ से दूर हो जाता है और उसका वज़न अधिक हो जाता है।

**अतिसंवेदनशीलता :** बुरे स्वास्थ्य का डर प्रकृति द्वारा दी गई शरीर की प्रतिरोधक शक्ति को तोड़ देता है और ऐसी स्थिति उत्पन्न कर देता है जिससे किसी बीमारी से संपर्क होते ही उस व्यक्ति को वह बीमारी लग जाए।

बुरे स्वास्थ्य का डर अक्सर ग़रीबी के डर से जुड़ा होता है ख़ास तौर पर हाइपोकॉन्ड्रिएक व्यक्ति के मामले में जो लगातार डॉक्टर के बिलों, अस्पताल के बिलों इत्यादि के भुगतान की संभावनाओं पर विचार करता है। इस तरह का व्यक्ति बीमारी की तैयारी में बहुत समय लगाता है, मौत के बारे में काफ़ी बोलता है, अपनी क़ब्र और कफ़न-दफ़न

इत्यादि के लिए पैसे बचाता है।

**ख़ुद को दुलारना :** सहानुभूति की चाह में काल्पनिक बीमारी का सहारा लेने की आदत। (लोग अक्सर इस चाल को काम से बचने के लिए भी अपनाते हैं।) सिर्फ़ आलस को छुपाने के लिए बीमारी का नाटक करने की आदत या महत्वाकांक्षा के अभाव के लिए बहाने बनाने के लिए इसका इस्तेमाल।

**असंयम :** असली कारण को समाप्त करने के बजाय सिरदर्द या अन्य शारीरिक दर्द से मुक्ति पाने के लिए शराब या मादक द्रव्यों के प्रयोग की आदत।

बीमारी के बारे में पढ़ने की आदत और इससे पीड़ित होने की संभावना पर चिंता करने की आदत। पेटेंट दवाओं के विज्ञापन पढ़ने की आदत।

## प्रेम के विछोह का डर

इस अंतर्भूत डर का मौलिक स्त्रोत स्पष्ट रूप से पुरुष की बहुविवाही आदत से विकसित हुआ, जब वह अपने साथी की सहचरी को चुराता था और उसके साथ जितनी स्वतंत्रता ले सकता था, लेता था।

ईर्ष्या और इसी तरह के न्यूरॉसिस प्रेम के विछोह के इसी आंतरिक डर का परिणाम हैं। यह डर सभी छह मूलभूत डरों में सबसे दर्दनाक है। यह शायद किसी भी अन्य मूलभूत डर की तुलना में शरीर और मस्तिष्क को सबसे अधिक

यातना पहुँचाता है।

प्रेम के विछोह का डर शायद पाषाण युग से चला आ रहा है जब पुरुष महिलाओं को शक्ति द्वारा चुराया करता था। पुरुष आजकल भी ऐसा करते हैं, परंतु उनकी तकनीक बदल गई है। शक्ति के बजाय अब वे आग्रह करते हैं, सुंदर कपड़ों, अच्छी कारों, और इसी तरह का लुभावना चारा डालते हैं जो शारीरिक शक्ति से अधिक प्रभावी साबित होता है। इंसान की आदतें अब भी वैसी ही हैं जैसी कि वे सभ्यता के उषाकाल में थीं, परंतु अब वह उन्हें अलग तरीक़े से व्यक्त करता है।

विश्लेषण से पता चलता है कि महिलाओं में यह डर पुरुषों से अधिक होता है। इस तथ्य को आसानी से स्पष्ट किया जा सकता है। महिलाओं ने अनुभव से सीखा है कि पुरुष प्रकृति से बहुविवाही होते हैं और प्रतिद्वंद्वियों के हाथों में उन पर भरोसा नहीं किया जा सकता।

## प्रेम के विछोह के डर के लक्षण

इस डर के प्रमुख लक्षण हैं :

**ईर्ष्या :** दोस्तों और प्रेमीजनों के प्रति शंका की आदत जबकि इसके पीछे पर्याप्त तार्किक प्रमाण न हों। पति या पत्नी पर बिना किसी आधार के बेवफ़ाई का इल्ज़ाम लगाने की आदत। हर एक पर आम शंका, किसी में भी पूरी आस्था का न होना।

**ग़लती निकालना :** थोड़ा सा मौक़ा मिलते ही या बिना किसी कारण के दोस्तों, रिश्तेदारों, बिज़नेस सहयोगियों और प्रेमीजनों की ग़लती निकालने की आदत।

**जुआ खेलना :** जुए, चोरी, धोखे या अन्य जोखिम के तरीक़े प्रियजनों के लिए धन उपलब्ध करा सकते हैं और इसके पीछे यह विश्वास होता है कि प्रेम ख़रीदा जा सकता है। अपने संसाधनों से अधिक ख़र्च करने की आदत या क़र्ज़ में बने रहना, प्रियजनों को सिर्फ़ इसलिए तोहफ़े देना ताकि अच्छा प्रभाव जमाया जा सके। अनिद्रा, नर्वसनेस, लगन का अभाव, इच्छाशक्ति की कमज़ोरी, आत्मनियंत्रण का अभाव, आत्मविश्वास का अभाव, बुरा स्वभाव।

## बुढ़ापे का डर

मुख्य तौर पर यह डर दो स्त्रोतों से निकलता है। पहला, यह विचार कि बुढ़ापा अपने साथ ग़रीबी लाता है। दूसरा और सबसे आम स्त्रोत अतीत की उन झूठी और क्रूर शिक्षाओं से आता है जिनमें "नरक की आग" का डर दिखाकर चालाकी से आदमी को ग़ुलाम बनाने का षड्यंत्र रचा गया है।

बुढ़ापे के मूलभूत डर में इंसान के पास अपने इस डर के दो बहुत दमदार तर्क होते हैं- एक अपने साथियों में उसके अविश्वास से पैदा होता है जो उसकी सांसारिक चीज़ों को छीन लेंगे और दूसरा उसके मस्तिष्क में परलोक की भयानक तस्वीरों से उत्पन्न होता है।

बुरे स्वास्थ्य की संभावना भी बुढ़ापे के इस आम डर का एक कारण होती है, जो अक्सर बढ़ती उम्र के साथ बढ़ती जाती है। कामुकता भी बुढ़ापे के डर के पीछे का एक कारण है क्योंकि कोई भी आदमी यह पसंद नहीं करता कि उसका सेक्स आकर्षण कम हो जाए।

बुढ़ापे के डर का सबसे आम कारण ग़रीबी की संभावना से जुड़ा होता है। "वृद्धाश्रम" एक अच्छा शब्द नहीं है। यह हर उस व्यक्ति के दिमाग़ में विस्फोट कर देता है जो किसी वृद्धाश्रम में अपना बुढ़ापा काटने की संभावना का सामना कर रहा हो।

बुढ़ापे के डर का एक और कारण है स्वतंत्रता में कमी का अभाव क्योंकि बुढ़ापे में शारीरिक और आर्थिक स्वतंत्रता में कमी हो जाती है।

## बुढ़ापे के डर के लक्षण

इस डर के सबसे आम लक्षण हैं :

1. मानसिक परिपक्वता की उम्र में यानी लगभग चालीस साल के आस-पास धीमे होने और हीन भावना विकसित होने की प्रवृत्ति, जबकि ख़ुद को यह ग़लत विश्वास दिलाया जाता है कि इंसान उम्र की वजह से "फिसल रहा है"। (सच्चाई तो यह है कि इंसान के सबसे उपयोगी वर्ष, मानसिक भी और आध्यात्मिक भी, चालीस और साठ के बीच के वर्ष होते हैं।)

2. याचना के स्वर में अपनी "अधिक उम्र" के बारे में बोलने की आदत; सिर्फ़ इसलिए क्योंकि आप चालीस या पचास की उम्र तक पहुँच गए हैं, बजाय इसके कि आप नियम को उलट दें और इस बात के लिए कृतज्ञ हों कि आप समझदारी और परिपक्वता की उम्र तक पहुँच गए हैं।
3. पहल करने की शक्ति, कल्पनाशीलता और स्वावलंबन का गला घोंटने की आदत क्योंकि आपको यह ग़लतफ़हमी हो जाती है कि आप इन गुणों का प्रयोग करने के लिए अब अधिक बूढ़े हो चुके हैं। चालीस साल के पुरुष या महिला द्वारा इस तरह के कपड़े पहनने की कोशिश करना जिनका लक्ष्य अधिक युवा दिखना हो और युवावस्था के हावभाव या अदाएँ दिखाना, जिनका दोस्तों और अजनबियों द्वारा मखौल उड़ाया जाता है।

## मौत का डर

कुछ के लिए यह सभी मूलभूत डरों में सबसे क्रूर डर होता है। कारण स्पष्ट है। इस डर के यातनामयी विचार मौत के विचार से जुड़े होते हैं जो अधिकांश प्रकरणों में धार्मिक उन्माद कहा जा सकता है। तथाकथित "मूर्तिपूजक" लोग मौत से कम डरते हैं जबकि अधिक "सभ्य" लोग इससे ज़्यादा डरते हैं। करोड़ों-अरबों वर्षों से इंसान अब तक अनुत्तरित यह प्रश्न पूछ रहा है, "कहाँ से" और "कहाँ पर।" मैं कहाँ से आया हूँ और मैं कहाँ जाने वाला हूँ?

अतीत के अंधकारमयी युगों के दौरान अधिक चालाक और धोखेबाज़ लोग इन सवालों के जवाब देने में पीछे नहीं हटे और उन्होंने इसकी क़ीमत वसूल की।

“मेरे टेंट में आओ, मेरे पंथ को स्वीकार करो, मेरे सिद्धांतों को स्वीकार करो और मैं तुम्हें एक ऐसा टिकट दूँगा जो तुम्हें मौत के बाद सीधा स्वर्ग में ले जाएगा,” एक पंथ का लीडर चिल्लाता है। यही लीडर यह भी कहता है, “अगर तुम मेरे टेंट में नहीं आते हो, तो शैतान तुम्हें ले जाएगा और अनंत काल तक तुम्हें नरक की आग में जलना होगा।”

अनंत काल की सज़ा का विचार जीवन में रुचि को ख़त्म कर देता है और सुख को असंभव बना देता है।

हालाँकि यह ज़रूरी नहीं है कि धार्मिक लीडर अपने अनुयाइयों को स्वर्ग तक सुरक्षित पहुँचा दे या जो उसके अनुयायी नहीं बने हैं उन्हें नरक की आग में जलवा दे, परंतु नरक की संभावना ही इतनी भयानक लगती है कि इंसान के दिमाग़ में बुरी-बुरी कल्पनाएँ आने लगती हैं और वे इतने यथार्थपूर्ण तरीक़े से आती हैं कि इससे तर्कशक्ति को लकवा मार जाता है और मौत का डर बैठ जाता है।

मौत का डर अब उतना आम नहीं है जितना कि यह उस युग में हुआ करता था जब बड़े कॉलेज और युनिवर्सिटीज़ नहीं थे। वैज्ञानिकों ने दुनिया को सच्चाई दिखाई है और यह सच्चाई तेज़ी से लोगों को मौत के इस भयानक डर से मुक्त कर रही है। वे युवक और युवतियाँ जो कॉलेज और युनिवर्सिटी में पढ़ रहे हैं, नरक की आग

से ज़्यादा प्रभावित नहीं होते। जीवविज्ञान, खगोलशास्त्र, भूगर्भशास्त्र और अन्य संबंधित विज्ञानों की सहायता से अंधकारमयी युगों के डर अब निकल गए हैं जिनसे इंसानों के मस्तिष्क जकड़े हुए थे।

पूरा संसार केवल दो चीज़ों से बना है, ऊर्जा और पदार्थ। प्रारंभिक भौतिकी में हम सीखते हैं कि पदार्थ या ऊर्जा (इंसान को ज्ञात केवल दो वास्तविकताएँ) न तो बनाए जा सकते हैं, न ही इन्हें नष्ट किया जा सकता है। पदार्थ और ऊर्जा दोनों का ही रूप बदला जा सकता है, परंतु दोनों को ही नष्ट नहीं किया जा सकता।

यदि जीवन कुछ है, तो यह ऊर्जा है। यदि ऊर्जा और पदार्थ को नष्ट नहीं किया जा सकता तो यह बात तो तय है कि जीवन को भी नष्ट नहीं किया जा सकता। ऊर्जा के अन्य रूपों की तरह ही जीवन भी रूप परिवर्तन की विभिन्न प्रक्रियाओं द्वारा गुज़र सकता है, परंतु इसे नष्ट नहीं किया जा सकता। मौत सिर्फ़ रूप-परिवर्तन है।

अगर मौत सिर्फ़ रूप-परिवर्तन नहीं है तो मौत के बाद कुछ नहीं आता सिवाय एक लंबी, अनंत और शांत निद्रा के! और निद्रा से कैसा डर। इस तरह आप हमेशा के लिए मौत के डर को अपने मस्तिष्क से निकाल सकते हैं।

## मौत के डर के लक्षण

इस डर के आम लक्षण हैं :

जीवन में अधिक से अधिक करने के बजाय मरने के बारे में सोचने की आदत और इसका आम तौर पर कारण यह होता है कि या तो लक्ष्य की कमी होती है या फिर सही व्यवसाय की। यह डर बूढ़े लोगों में अधिक प्रचलित होता है परंतु कई बार अधिकतर युवा लोग भी इसके शिकार होते हैं। मौत के डर का सबसे बड़ा उपचार है उपलब्धि की प्रबल इच्छा, जिसका उद्देश्य दूसरों को उपयोगी सेवा देना हो। व्यस्त आदमी के पास मरने के बारे में सोचने का समय शायद ही कभी होता हो। उसे जीवन इतना अधिक रोमांचक लगता है कि वह मौत के बारे में चिंता नहीं करता। कई बार मौत का डर ग़रीबी के डर से क़रीबी रूप से जुड़ा होता है, क्योंकि इंसान की मौत के बाद उसके प्रियजन ग़रीबी के दलदल में रह जाएँगे। कई मामलों में मौत का डर बीमारी द्वारा और शरीर की प्रतिरोधक शक्ति में कमी के द्वारा भी उत्पन्न होता है। मौत के डर के सबसे आम कारण हैं : ग़रीबी, सही व्यवसाय का अभाव, प्रेम में निराशा, पागलपन और धार्मिक उन्माद।

## बूढ़ी चिंता

चिंता डर पर आधारित एक मानसिक अवस्था है। यह धीमे-धीमे काम करती है परंतु यह लगातार काम करती है। यह घातक है और सूक्ष्म है। क़दम दर क़दम यह अंदर घुसती चली जाती है जब तक कि यह इंसान की तर्क शक्ति को पूरी तरह से खोखला न कर दे, आत्मविश्वास और पहल करने की उसकी शक्ति को नष्ट न कर दे। चिंता एक तरह

का डर है जो अनिर्णय का परिणाम है, इसलिए यह एक मानसिक अवस्था है जिसे नियंत्रित किया जा सकता है।

असंतुलित मस्तिष्क असहाय होता है। अनिर्णय से मस्तिष्क असंतुलित होता है। अधिकांश लोगों में तत्काल निर्णय लेने की इच्छाशक्ति का अभाव होता है और निर्णय लेने के बाद उन पर डटे रहने का हौसला नहीं होता।

जब हम किसी निर्णय पर पहुँच जाते हैं, जब हम यह तय कर लेते हैं कि हम क्या करने जा रहे हैं तो हम स्थितियों के बारे में चिंता नहीं करते। मैंने एक बार एक ऐसे आदमी का इंटरव्यू लिया जिसे दो घंटे बाद फाँसी लगने वाली थी। यह अपराधी उन आठ लोगों में सबसे शांत दिख रहा था जो मृत्युकक्ष में उसके साथ थे। उसकी शांति ने मुझे प्रेरित किया कि मैं उससे पूछूँ कि उसे मौत के मुँह में जाते हुए कैसा महसूस हो रहा है। चेहरे पर विश्वास भरी मुस्कराहट लिए हुए उसने कहा, "बहुत बढ़िया। ज़रा सोचो, मेरे भाई, मेरी मुश्किलें जल्दी ही ख़त्म हो जाएँगी। मुझे आज तक ज़िंदगी में कष्ट के सिवा कुछ भी नहीं मिला। भोजन और कपड़े जुटाना तक मेरे लिए बहुत बड़ी समस्या रही हैं। जल्दी ही मुझे इन चीज़ों की ज़रूरत नहीं होगी। जब से मुझे यह पक्का पता चला है कि मैं मरने वाला हूँ, तब से मुझे अच्छा लग रहा है। मैंने तभी अपना मन बना लिया था कि मैं अपने भाग्य को हँसते-हँसते स्वीकार करूँगा।"

जब उसने यह बोला तो उसने अपने डिनर को मिनटों में खा लिया जो तीन लोगों के लिए पर्याप्त होता और वह हर निवाले का इस तरह आनंद ले रहा था जैसे उसके साथ

कोई बुरी घटना होने वाली ही नहीं थी। उसके निर्णय ने इस आदमी को अपनी क़िस्मत को सहने की शक्ति दी। निर्णय अनपेक्षित परिस्थितियों को स्वीकार करने की आपकी आदत को रोक भी सकता है।

छह मूलभूत डर अनिर्णय के द्वारा चिंता की स्थिति में बदल जाते हैं। मौत को एक अवश्यंभावी घटना के रूप में स्वीकार करने के निर्णय पर पहुँचें और इस निर्णय के द्वारा मौत के डर से हमेशा के लिए मुक्त हो जाएँ। बिना चिंता के आप जितना धन संग्रह कर सकते हों उसे हासिल करने के निर्णय पर पहुँचें और ग़रीबी के डर से मुक्त हो जाएँ। यह निर्णय करें कि आप दूसरे लोगों के सोचने, करने या कहने के बारे में *चिंता नहीं करेंगे* और आलोचना के डर की गर्दन मरोड़ दें। इस निर्णय पर पहुँचकर बुढ़ापे को स्वीकार करें कि यह एक बाधा नहीं बल्कि एक वरदान है जो अपने साथ बुद्धिमानी, आत्मनियंत्रण और समझदारी लाता है जो युवकों के पास नहीं होती। इस तरह आप बुढ़ापे के डर को समाप्त कर लेंगे। लक्षणों को भूलने के निर्णय पर पहुँचकर आप बुरे स्वास्थ्य के डर को जीत सकते हैं। प्रेम के विछोह के डर को आप इस निर्णय पर पहुँचकर जीत सकते हैं कि यदि आवश्यक हो तो आप बिना प्रेम के भी गुज़ारा कर सकते हैं।

सभी रूपों में चिंता की आदत को इस सामान्य निष्कर्ष पर पहुँचकर मार डालें कि जीवन में ऐसा कुछ भी नहीं है जिसका मूल्य इतना ज़्यादा हो कि हम चिंता करके उसकी क़ीमत चुकाएँ। इस निर्णय से संतुलन, मन की शांति और विचारों की शांति आएगी, जिनसे सुख आएगा।

जिस आदमी का मस्तिष्क डर से भरा हो वह न केवल बुद्धिमत्तापूर्ण कार्य के अपने अवसरों को नष्ट करता है बल्कि वह इन विनाशकारी कंपनों को उन सभी को हस्तांतरित भी करता है जिनके मस्तिष्क उसके संपर्क में आते हैं और इस तरह उनके भी अवसरों को नष्ट करता है।

एक कुत्ता या घोड़ा भी जान जाता है कि कब इसके मालिक में साहस की कमी है; यही नहीं कुत्ता या घोड़ा अपने मालिक द्वारा दिए जा रहे डर के कंपनों को आत्मसात कर लेता है और उनके अनुसार व्यवहार करने लगता है। जानवरों के संसार में बुद्धि के निचले स्तर पर भी हम डर के कंपनों से प्रभावित होने की यही क्षमता देख सकते हैं।

## विनाशकारी चिंतन का संकट

एक मस्तिष्क से दूसरे मस्तिष्क में जाने वाले डर के चिंतन उतनी ही जल्दी और निश्चितता से जाते हैं जितनी तेज़ी से इंसान की आवाज़ ब्रॉडकास्टिंग स्टेशन से रेडियो तक पहुँचती है।

जो व्यक्ति शब्दों द्वारा नकारात्मक या विध्वंसात्मक विचारों को व्यक्त करता है वह उन शब्दों के परिणामों को निश्चित रूप से अनुभव करेगा। विनाशकारी विचार संवेगों को शब्दों में या सिर्फ़ विचारों में व्यक्त करने से ही एक से अधिक तरीक़ों से यह “किक–बैक” या प्रतिक्रिया दिखेगी। सबसे पहली बात और शायद याद रखने वाली सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि वह व्यक्ति

जो विनाशकारी प्रकृति के विचारों को व्यक्त करता है रचनात्मक कल्पनाशीलता की योग्यता को नष्ट कर लेता है और इस वजह से वह बहुत कुछ नष्ट कर लेता है। दूसरी बात यह कि मस्तिष्क में किसी भी विध्वंसात्मक भाव की उपस्थिति एक नकारात्मक व्यक्तित्व विकसित कर देती है जिससे लोग बिदकते हैं और जो अक्सर उन्हें विरोधियों में बदल देता है। नकारात्मक विचार वाले व्यक्ति को जो तीसरा नुक़सान होता है वह इस महत्वपूर्ण तथ्य में निहित है– यह विचार संवेग न सिर्फ़ दूसरों को नुक़सान पहुँचाते हैं, बल्कि वे उस व्यक्ति के अवचेतन मस्तिष्क में प्रविष्ट हो जाते हैं जो उन्हें प्रसारित कर रहा है और वे उसके चरित्र का हिस्सा बन जाते हैं।

जीवन में आपका उद्देश्य सफलता हासिल करना है। सफल होने के लिए आपको मन की शांति, जीवन की भौतिक आवश्यकताओं को प्राप्त करने और सबसे बढ़कर सुख हासिल करने की आवश्यकता है। सफलता के यह सारे प्रमाण विचार संवेगों के रूप में शुरू होते हैं।

आप अपने मस्तिष्क को नियंत्रित कर सकते हैं। आपमें वह शक्ति है कि आप इसमें अपनी पसंद के विचार संवेग डाल सकें। इस अधिकार के साथ यह ज़िम्मेदारी भी आती है कि इसका रचनात्मक प्रयोग किया जाए। आप इस दुनिया में अपने भाग्य के निर्माता स्वयं हैं ठीक उसी तरह जिस तरह कि आपके पास अपने विचारों को नियंत्रित करने की शक्ति है। आप अपने आस–पास के माहौल को अंततः प्रभावित, निर्देशित और नियंत्रित कर सकते हैं, अपने जीवन को जैसा चाहें बना सकते हैं– या फिर, आप अपने

इस अधिकार का प्रयोग करने की अवहेलना कर सकते हैं और आप अपने जीवन को अपने हाल पर छोड़ सकते हैं। और इस तरह आप अपने आपको "परिस्थितियों" के विराट समुद्र पर लहरों के भरोसे छोड़ सकते हैं जहाँ आप इधर से उधर थपेड़े खाएँगे जिस तरह समुद्र की लहरों पर कोई लकड़ी का टुकड़ा खाता है।

## शैतान की वर्कशॉप

इन छह मूलभूत डरों के अलावा एक और बुराई है जिससे लोग पीड़ित होते हैं। यह एक समृद्ध भूमि है जिसमें असफलता के बीज प्रचुरता में उगते हैं। यह इतनी सूक्ष्म है कि इसकी उपस्थिति अक्सर पता नहीं चलती। इस पीड़ा को डर के रूप में वर्गीकृत करना उचित नहीं है। यह अधिक गहराई में पैठी होती है और सभी छह डरों से अधिक घातक होती है। किसी बेहतर नाम के अभाव में इस बुराई को *नकारात्मक प्रभावों के प्रति अतिसंवेदनशीलता* कहना उचित होगा।

जो लोग प्रचुर दौलत कमाते हैं वे हमेशा इस बुराई से अपने आपको बचाते हैं! ग़रीबी से पीड़ित लोग ऐसा कभी नहीं करते! किसी भी क्षेत्र में सफल होने वाले लोगों को इस बुराई से बचने के लिए अपने मस्तिष्कों को तैयार कर लेना चाहिए। अगर आप इस फ़िलॉसफ़ी को अमीरी हासिल करने के उद्देश्य से पढ़ रहे हैं तो आपको अपनी जाँच बहुत सावधानी से करनी चाहिए और यह निर्धारित करना चाहिए कि कहीं आप इन नकारात्मक प्रभावों के प्रति

संवेदनशील तो नहीं हैं। अगर आप इस आत्म-विश्लेषण को नज़रअंदाज़ करेंगे तो आप अपनी इच्छाओं को हासिल करने के अपने अधिकार को खो देंगे।

अच्छी तरह से विश्लेषण करें। आत्म-विश्लेषण के लिए तैयार किए गए प्रश्नों को पढ़ने के बाद अपने जवाबों में अपने आपको पूरी तरह ज़िम्मेदार ठहराएँ। इस काम को उतनी ही सावधानी से करें जिस तरह आप अपने किसी दुश्मन की खोज कर रहे हों जिसके बारे में आप जानते हैं कि वह छुपा हुआ बैठा है और आप अपने दोषों के साथ वही व्यवहार करें जो आप किसी अधिक मूर्त शत्रु के साथ करेंगे।

आप हाईवे के डाकुओं से अपने आपको आसानी से बचा सकते हैं, क्योंकि क़ानून आपके लाभ के लिए संगठित सहयोग प्रदान करता है, परंतु इस "सातवीं मूलभूत बुराई" को जीतना बहुत कठिन होता है क्योंकि यह तब हमला करती है जब आपको इसकी उपस्थिति का एहसास नहीं होता, चाहे आप सोए हों या जागे हुए हों। यही नहीं, इसका हथियार अमूर्त है, क्योंकि यह सिर्फ़ एक मानसिक अवस्था है। यह बुराई ख़तरनाक भी है क्योंकि मानवीय अनुभव के जितने रूप होते हैं, यह उतने ही विभिन्न रूपों में हमला करती है। कई बार यह रिश्तेदारों की नेक सलाह के द्वारा मस्तिष्क में प्रवेश करती है। कई बार यह अंदर से आती है और मानसिक नज़रिए के द्वारा आती है। यह हमेशा ज़हर की तरह ख़तरनाक होती है, हालाँकि यह उतनी जल्दी नहीं मार सकती।

## अपने आपको नकारात्मक प्रभावों से कैसे बचाया जाए?

नकारात्मक प्रभाव आप खुद भी बना सकते हैं और यह आपके आस-पास के नकारात्मक लोगों की देन भी हो सकते हैं। इनसे ख़ुद को बचाने के लिए यह जान लें कि आपके पास इच्छाशक्ति है और आप इसका निरंतर प्रयोग करें जब तक कि यह आपके मस्तिष्क में नकारात्मक प्रभावों के विरुद्ध एक सुरक्षा चक्र न बना ले।

इस तथ्य को पहचान लें कि आप ही नहीं, बल्कि हर इंसान प्रकृति से आलसी और उदासीन होता है और इसी कारण वह अपनी कमज़ोरी से मिलते-जुलते सारे सुझावों को ग्रहण कर लेता है।

इस तथ्य को पहचान लें कि आप स्वभाव से सभी छह मूलभूत डरों के प्रति संवेदनशील हैं और इस तरह की आदतें डाल लें ताकि आप इन सारे डरों के ख़िलाफ़ सफल संग्राम कर सकें।

यह भी जान लें कि नकारात्मक प्रभाव अक्सर आपके अवचेतन मस्तिष्क के द्वारा आप पर प्रभाव डालते हैं इसलिए उन्हें खोजना कठिन होता है और इसलिए आपको अपना मस्तिष्क उन लोगों के ख़िलाफ़ बंद रखना चाहिए जो आपको किसी भी रूप में हताश या उदास करते हों।

अपनी दवा के बक्से को ख़ाली कर दें, सारी दवा-

गोलियों को फेंक दें और सर्दी, दर्द और काल्पनिक बीमारियों के मोह में फँसना बंद कर दें।

उन लोगों के साहचर्य को यत्न से खोजें जो आपको अपने लिए सोचने और कार्य करने के लिए प्रेरित करते हैं।

कष्टों की उम्मीद न करें क्योंकि उनमें यह प्रवृत्ति होती है कि वे निराश नहीं करते।

*इसमें कोई संदेह नहीं है कि सभी इंसानों की सबसे बड़ी कमज़ोरी यह आदत होती है कि वे अपने मस्तिष्कों को दूसरे लोगों के नकारात्मक प्रभाव के लिए खुला छोड़ देते हैं।* यह कमज़ोरी बहुत विनाशकारी होती है क्योंकि अधिकांश लोगों को तो यह एहसास ही नहीं होता कि वे इससे पीड़ित हैं और कई लोग जो इस बात को जानते हैं वे इस बुराई को ठीक करने से या तो इंकार कर देते हैं या फिर इसे नज़रअंदाज़ कर देते हैं जब तक कि यह उनकी नियमित आदतों का एक ऐसा हिस्सा नहीं बन जाती जिसे नियंत्रित नहीं किया जा सकता।

जो लोग स्वयं के असली स्वरूप को देखना चाहते हैं उन लोगों की मदद करने के लिए प्रश्नों की निम्नलिखित सूची तैयार की गई है। प्रश्नों को पढ़ें और अपने जवाब ज़ोर से दें ताकि आप अपनी आवाज़ सुन सकें। इससे आपके लिए ईमानदार होना अधिक आसान होगा।

## आत्म-विश्लेषण परीक्षण प्रश्न

- क्या आपको अक्सर “बुरा अनुभव होने” की शिकायत है और अगर ऐसा है तो इसका कारण क्या है?
- क्या आप ज़रा-ज़रा सी बात पर दूसरों की ग़लतियाँ निकालते रहते हैं?
- क्या आप अपने काम में अक्सर ग़लतियाँ करते हैं और अगर ऐसा है तो क्यों?
- क्या आप अपनी चर्चा में कटु और आक्रामक हैं?
- क्या आप किसी के साथ रहने से जान-बूझकर बचते हैं और अगर ऐसा है तो क्यों?
- क्या आपको अक्सर अपच की शिकायत होती है? अगर ऐसा है तो इसका कारण क्या है?
- क्या आपको अपना जीवन निरर्थक लगता है और अपना भविष्य निराशाजनक दिखता है?
- क्या आप अपने काम-धंधे को पसंद करते हैं? अगर नहीं तो क्यों?
- क्या आपको अक्सर आत्म-दया का अनुभव होता है और अगर ऐसा है तो क्यों?
- क्या आप उन लोगों के प्रति ईर्ष्या रखते हैं जो आपसे आगे निकल गए हैं?
- आप अपना सबसे अधिक समय किस बात में लगाते हैं : सफलता के बारे में सोचने में या

असफलता के बारे में सोचने में?

- आपकी उम्र बढ़ने के साथ क्या आप आत्मविश्वास हासिल कर रहे हैं या इसे गँवा रहे हैं?
- क्या आप सभी ग़लतियों से कुछ महत्वपूर्ण सबक़ सीखते हैं?
- क्या आप अपने किसी रिश्तेदार या परिचित को अपने आपको चिंता में डालने की अनुमति दे रहे हैं? अगर ऐसा है तो क्यों?
- क्या आप कई बार “बादलों में” होते हैं और बाक़ी समय आप निराशा की गहराइयों में होते हैं?
- आप पर सबसे अधिक प्रेरक प्रभाव किसका है? इसका कारण क्या है?
- क्या आप उन नकारात्मक या हताश करने वाले प्रभावों को सहन करते हैं जिनसे आप बच सकते हैं?
- क्या आप अपने व्यक्तिगत हुलिए के बारे में लापरवाह हैं? अगर ऐसा है तो कब और क्यों?
- क्या आपने अति-व्यस्तता में अपनी “मुश्किलों को डुबाना” सीखा है ताकि आपको उनसे चिढ़ न हो?
- यदि आप दूसरों को अपने लिए चिंतन करने देते हैं तो क्या आप अपने आपको “रीढ़हीन कमज़ोर व्यक्ति” कहेंगे?
- क्या आप अपने आंतरिक स्नान को नज़रअंदाज़ कर

देते हैं जब तक कि ऑटो-इन्टॉक्सिकेशन आपको बुरे स्वभाव का और चिड़चिड़ा नहीं बना देता?

- ऐसे कितने डिस्टर्बेंस आपको चिढ़ाते हैं जिनसे आप बच सकते हैं और आप उन्हें सहन क्यों करते हैं?
- क्या आप "अपनी नर्व्ज़ को शांत करने" के लिए शराब, मादक द्रव्यों या सिगरेट का सहारा लेते हैं? अगर ऐसा है तो आप इसके बजाय इच्छाशक्ति का प्रयोग क्यों नहीं करते?
- क्या कोई आपको लगातार टोकता रहता है या आपका सिर खाता रहता है? और अगर ऐसा है तो इसका कारण क्या है?
- क्या आपका कोई निश्चित प्रमुख लक्ष्य है और अगर ऐसा है तो यह क्या है और इसे हासिल करने की आपकी योजना क्या है?
- क्या आप छह मूलभूत डरों में से किसी से पीड़ित हैं? अगर ऐसा है तो किनसे?
- क्या आपके पास ऐसा कोई तरीक़ा है जिससे आप दूसरों के नकारात्मक प्रभाव से ख़ुद की सुरक्षा कर सकते हैं?
- क्या आप अपने मस्तिष्क को सकारात्मक बनाने के लिए जान-बूझकर आत्म-सुझाव का प्रयोग करते हैं?
- आप किस चीज़ को सबसे अधिक महत्व देते

हैं : अपनी भौतिक संपदा को या अपने विचारों को नियंत्रित करने की शक्ति को?

- क्या आप दूसरों से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं जबकि आपके विचार से वे ग़लत हों?
- क्या आज के दिन ने आपके ज्ञान के स्टॉक या आपकी मानसिक अवस्था में कुछ मूल्यवान जोड़ा है?
- क्या आप उन परिस्थितियों का सीधे सामना करते हैं जो आपको दुखी बनाती हैं या आप ज़िम्मेदारी से बचते हैं?
- क्या आप सभी ग़लतियों और असफलताओं का विश्लेषण करते हैं और उनसे लाभ उठाने की कोशिश करते हैं या आप इस तरह का नज़रिया अपनाते हैं कि यह आपका कर्तव्य नहीं है?
- क्या आप अपनी सबसे अधिक विनाशकारी तीन कमज़ोरियों का नाम बता सकते हैं? आप इन्हें सुधारने के लिए क्या कर रहे हैं?
- क्या आप दूसरे लोगों को प्रोत्साहित करते हैं कि वे आपके पास सहानुभूति की तलाश में अपनी चिंता लेकर आएँ?
- क्या आप अपने दैनिक अनुभवों से ऐसे सबक़ या प्रभाव चुनते हैं जो आपकी व्यक्तिगत प्रगति में आपकी सहायता कर सकें?

- क्या आपकी उपस्थिति से दूसरे लोगों पर हमेशा नकारात्मक प्रभाव पड़ता है?

- दूसरे लोगों की किन आदतों से आपको सबसे अधिक चिढ़ होती है?

- क्या आप अपने ख़ुद के विचार बनाते हैं या आप दूसरे लोगों को ख़ुद को प्रभावित करने की अनुमति देते हैं?

- क्या आपने यह सीखा है कि किस तरह ऐसी मानसिक अवस्था बनाई जाए जो सभी हताश करने वाले प्रभावों के विरुद्ध कवच का काम कर सके?

- क्या आपका काम–धंधा आपको आस्था और आशा से प्रेरित करता है?

- क्या आपको लगता है कि आपमें पर्याप्त आध्यात्मिक शक्तियाँ हैं जिनके द्वारा आप अपने मन को सभी तरह के डरों से मुक्त रख सकते हैं?

- क्या आपका धर्म आपके मस्तिष्क को सकारात्मक रखने में मदद करता है?

- क्या आपको अनुभव होता है कि दूसरों की चिंताओं को बाँटना आपका कर्तव्य है? अगर ऐसा है, तो क्यों?

- अगर आपको विश्वास है कि “एक जैसे पक्षी एक साथ उड़ते हैं,” तो आपने अपने दोस्तों के अध्ययन से क्या यह सीखा है कि आप किस तरह के दोस्तों को

आकर्षित करते हैं?

- जिन लोगों के साथ आप सबसे क़रीबी संपर्क में रहते हैं उनमें और आपके दुख में क्या आपको कोई संबंध नज़र आता है?

- क्या यह संभव है कि जिसे आप अपना मित्र समझ रहे हैं, दरअसल वह व्यक्ति आपका सबसे बड़ा शत्रु हो क्योंकि वह आपके मस्तिष्क पर नकारात्मक प्रभाव डालता है?

- किन नियमों के द्वारा आप यह तय करेंगे कि आपके लिए मददगार क्या है और विनाशकारी क्या है?

- क्या आपके सबसे अंतरंग सहयोगी मानसिक रूप से आपसे सुपीरियर हैं या आपसे इन्फ़ीरियर हैं?

- आप अपने चौबीस घंटों में से इन चीज़ों को कितना समय देते हैं :

1. आपका काम–धंधा?

2. नींद?

3. खेल और मनोरंजन?

4. उपयोगी ज्ञान हासिल करना?

5. सिर्फ़ समय की बर्बादी?

- आपके परिचितों में से कौन आपको :

1. सबसे अधिक प्रोत्साहन देता है?

2. सबसे अधिक सावधान करता है?

3. सबसे अधिक हताश करता है?

- आपकी सबसे बड़ी चिंता कौन सी है? आप इसे सहन क्यों करते हैं?
- जब दूसरे आपको मुफ़्त की, बिना माँगी सलाह देते हैं तो क्या आप कोई सवाल किए बिना या उनके उद्देश्य का विश्लेषण किए बिना उसे स्वीकार करते हैं?
- वह सबसे बड़ी चीज़ क्या है जिसकी आपको इच्छा है? क्या आप इसे हासिल करने का इरादा रखते हैं? क्या आप अपनी बाक़ी सभी इच्छाओं को इस बड़ी इच्छा के सामने दबाने के इच्छुक हैं? इसे हासिल करने के लिए आप हर दिन कितना समय देते हैं?
- क्या आपका मन अक्सर बदल जाता है? अगर ऐसा है तो क्यों? आपने शुरु किया है?
- क्या आप दूसरे लोगों के बिज़नेस या प्रोफ़ेशनल टाइटल्स, कॉलेज डिग्रीज़ या दौलत से आसानी से प्रभावित हो जाते हैं?
- क्या आप इस बात से आसानी से प्रभावित होते हैं कि दूसरे लोग आपके बारे में क्या सोचते या कहते हैं?
- क्या आप लोगों से उनके सामाजिक या आर्थिक स्टेटस के हिसाब से व्यवहार करते हैं?

- आपकी नज़र में दुनिया का महानतम आदमी कौन है? किस लिहाज़ से वह व्यक्ति आपसे सुपीरियर है?
- आपने इन प्रश्नों का अध्ययन करने और इनका जवाब देने में कितना समय लगाया? (इस पूरी सूची के विश्लेषण और इसका जवाब देने के लिए कम से कम एक दिन आवश्यक है।)

अगर आपने इन सारे सवालों के जवाब ईमानदारी से दिए हैं तो आप अपने बारे में अधिकांश लोगों से अधिक जान गए हैं। प्रश्नों का सावधानी से अध्ययन करें, हर सप्ताह एक बार कई महीनों तक इन प्रश्नों पर लौटते रहें और आप आश्चर्यचकित रह जाएँगे कि आपने इन प्रश्नों का ईमानदारी से जवाब देने के आसान तरीक़े से कितना अतिरिक्त महत्वपूर्ण ज्ञान हासिल कर लिया है। अगर आपको किन्हीं सवालों के जवाब के बारे में कोई शंका है तो उन लोगों की सलाह लें जो आपको अच्छी तरह से जानते हैं, ख़ास तौर पर उन लोगों की जिनके पास आपकी चापलूसी करने का कोई कारण न हो और अपने आपको उनकी निगाह से देखें। इस अनुभव से आप हैरान रह जाएँगे।

## एक चीज़ जिस पर आपका पूरा नियंत्रण है

आपका सिर्फ़ एक चीज़ पर पूरा नियंत्रण है और वह है आपके विचार। यह इंसान के द्वारा जाने गए सभी तथ्यों में सबसे अधिक महत्वपूर्ण और प्रेरक तथ्य है! यह इंसान की दैवी प्रकृति को अभिव्यक्त करता है। यह दैवी अधिकार

वह इकलौता साधन है जिसके द्वारा आप अपने भाग्य को नियंत्रित कर सकते हैं। अगर आप अपने मन पर क़ाबू रखने में असफल होते हैं तो आप यह जान लें कि आप किसी और चीज़ पर क़ाबू नहीं पा सकते। अगर आप अपनी संपदा के बारे में लापरवाह रहना चाहते हैं तो ऐसा भौतिक वस्तुओं के संबंध में होने दें। *आपका मस्तिष्क आपकी आध्यात्मिक संपदा है!* उतनी ही सावधानी से इसकी हिफ़ाज़त करें और इसका प्रयोग करें जिसकी यह दैवी संपदा हक़दार है। आपको इच्छाशक्ति इसी उद्देश्य के लिए दी गई है।

दुर्भाग्य से ऐसे लोगों के ख़िलाफ़ कोई क़ानूनी सुरक्षा नहीं है जो जाने–अनजाने में नकारात्मक सुझाव द्वारा दूसरों के दिमाग़ में ज़हर भरते हैं। इस तरह के विनाश के लिए भारी क़ानूनी सज़ा का प्रावधान होना चाहिए क्योंकि इससे उन भौतिक वस्तुओं को हासिल करने की संभावना नष्ट हो सकती है और अक्सर नष्ट होती है जो क़ानून द्वारा सुरक्षित हैं।

नकारात्मक मानसिकता वाले लोगों ने थॉमस ए. एडिसन को यह विश्वास दिलाने की कोशिश की कि वे ऐसी मशीन नहीं बना सकते जो इंसान की आवाज़ को रिकॉर्ड करके उसे फिर से दोहरा दे, “क्योंकि,” उनका कहना था, “किसी ने भी आज तक ऐसी मशीन नहीं बनाई है।” एडिसन ने उन पर भरोसा नहीं किया। वे जानते थे कि मस्तिष्क ऐसी कोई भी चीज़ बना सकता है जिसके बारे में यह कल्पना कर सके और जिस पर इसे विश्वास हो। इस ज्ञान के कारण महान एडिसन सामान्य लोगों के समूह से ऊपर उठ गए।

नकारात्मक मानसिकता वाले लोगों ने एफ़. डब्ल्यू. वूलवर्थ को बताया कि वे पाँच और दस सेंट की सेल पर स्टोर चलाने की कोशिश में दिवालिए हो जाएँगे। उन्होंने उन पर विश्वास नहीं किया। वे जानते थे कि वे कुछ भी कर सकते थे जो तर्क की सीमा में हो अगर उनकी योजनाओं में आस्था का दम हो। दूसरे लोगों के नकारात्मक सुझावों को अपने दिमाग़ से दूर रखने के अधिकार का उपयोग करते हुए उन्होंने दस करोड़ डॉलर से अधिक की दौलत इकट्ठी कर ली।

शंकालु लोग कटुता से नाक-भौं सिकोड़ रहे थे जब हैनरी फ़ोर्ड ने अपनी पहली अटपटे ढंग से बनी कार को डेट्रॉइट की सड़कों पर आज़माया। कुछ ने कहा कि यह चीज़ कभी प्रैक्टिकल नहीं बन पाएगी। कइयों ने कहा कि इस तरह की चीज़ के लिए कोई भी पैसे नहीं देगा। फ़ोर्ड ने कहा, “मैं धरती को भरोसेमंद मोटरकारों से पाट दूँगा।” और उन्होंने ऐसा ही किया! जो लोग बहुत सारी दौलत चाहते हैं उन्हें यह याद रखना चाहिए कि हैनरी फ़ोर्ड और अधिकांश काम करने वालों में इकलौता अंतर यह था- फ़ोर्ड के पास एक मस्तिष्क था और उन्होंने उसे नियंत्रित किया। दूसरों के पास भी मस्तिष्क था, परंतु उन्होंने उसे नियंत्रित करने का प्रयास नहीं किया।

मस्तिष्क पर नियंत्रण आत्म-अनुशासन और आदत का परिणाम है। आप या तो अपने मस्तिष्क को नियंत्रित करते हैं या फिर यह आपको नियंत्रित करता है। इसमें कोई आधा-अधूरा समझौता नहीं होता। मस्तिष्क को

नियंत्रित करने के सभी तरीक़ों में सबसे प्रैक्टिकल तरीक़ा है अपने आपको एक निश्चित लक्ष्य की तरफ़ व्यस्त रखने की आदत, जिसके पीछे एक निश्चित योजना हो। किसी भी व्यक्ति के रिकॉर्ड का अध्ययन करें जिसने उल्लेखनीय सफलता हासिल की हो और आप देखेंगे कि उसने अपने मस्तिष्क पर नियंत्रण किया है और वह उस नियंत्रण को अपने लक्ष्यों को हासिल करने के लिए निर्देशित करता है। इस नियंत्रण के बिना सफलता संभव नहीं है।

## ''अगर'' नाम के बूढ़े द्वारा बनाए जाने वाले 55 प्रसिद्ध बहाने

जो लोग सफल नहीं होते उनमें एक महत्वपूर्ण गुण साझा होता है। *वे असफलता के सारे कारण जानते हैं* और वे अपनी उपलब्धि के अभाव को स्पष्ट करने के लिए पुख़्ता बहाने बनाते हैं।

इनमें से कुछ बहाने चतुराई भरे होते हैं और इनमें से कुछ तथ्यों द्वारा तर्कपूर्ण भी महसूस होते हैं। परंतु बहानों का प्रयोग आप धन की तरह नहीं कर सकते। दुनिया केवल एक चीज़ जानना चाहती है– क्या आपने सफलता हासिल की है?

एक चरित्र विश्लेषक ने सबसे आम बहानों की सूची तैयार की है। जब आप इस सूची को पढ़ें तो सावधानी से ख़ुद की जाँच करें और यह तय करें कि आप इनमें से कितने बहाने बनाते हैं। याद रखें कि इस पुस्तक में सिखाई गई

फ़िलॉसफ़ी के द्वारा आप इन बहानों का नामोनिशान मिटा सकते हैं।

- अगर मेरे पास पत्नी और परिवार न होता...
- अगर मेरे पास पर्याप्त “प्रेशर” होता...
- अगर मेरे पास पैसा होता...
- अगर मेरे पास अच्छी शिक्षा होती...
- अगर मुझे कोई नौकरी मिल गई होती...
- अगर मेरा स्वास्थ्य अच्छा होता...
- अगर मेरे पास समय होता...
- अगर समय बेहतर होता...
- अगर दूसरे लोग मुझे समझ पाते...
- अगर मेरे चारों तरफ़ की परिस्थितियाँ भिन्न होतीं...
- अगर मैं अपनी ज़िंदगी को दुबारा जी सकता...
- अगर मैं इस बात से नहीं डरता कि “लोग” क्या कहेंगे...
- अगर मुझे अवसर दिया गया होता...
- अगर मेरे पास अब एक अवसर होता...
- अगर दूसरे लोगों ने मुझे “इस हालत में नहीं पहुँचाया होता”...
- अगर मुझे रोका नहीं गया होता...

- अगर मैं अधिक युवा होता...
- अगर मैं वह कर सकता जो मैं चाहता हूँ...
- अगर मैं अमीर पैदा हुआ होता...
- अगर मैं “सही लोगों” से मिल पाता...
- अगर मुझमें वह प्रतिभा होती जो कुछ लोगों के पास है...
- अगर मुझमें दिलेरी होती...
- अगर मैंने पिछले अवसरों का लाभ उठाया होता...
- अगर लोग मुझ पर इतने हावी नहीं होते...
- अगर मुझे घर न सँभालना होता और बच्चों की देखरेख न करनी होती...
- अगर मैं कुछ पैसे बचा सकता...
- अगर बॉस मेरी तारीफ़ करता...
- अगर कोई मेरी मदद करता...
- अगर मेरा परिवार मुझे समझ पाता...
- अगर मैं किसी बड़े शहर में रह रहा होता...
- अगर मैं सिर्फ़ शुरु कर पाता...
- अगर मैं सिर्फ़ मुक्त होता...
- अगर मेरे पास कुछ लोगों जैसा व्यक्तित्व होता...

- अगर मैं इतना मोटा न होता...
- अगर मेरी प्रतिभाएँ लोगों को पता चल जातीं...
- अगर मुझे बस एक “ब्रेक” मिल गया होता...
- अगर मैं क़र्ज़ से बाहर निकल पाता...
- अगर मैं असफल न हुआ होता...
- अगर मैं जानता होता कि कैसे करना चाहिए...
- अगर हर आदमी ने मेरा विरोध न किया होता...
- अगर मेरे पास इतनी सारी चिंताएँ न होतीं...
- अगर मेरी शादी किसी सही व्यक्ति से हुई होती...
- अगर लोग इतने गूँगे न होते...
- अगर मेरा परिवार इतना फ़िज़ूलख़र्च न होता...
- अगर मुझे खुद पर भरोसा होता...
- अगर क़िस्मत मेरे ख़िलाफ़ नहीं होती...
- अगर मैं ग़लत सितारे के तले पैदा न हुआ होता...
- अगर यह सच नहीं होता कि “जो होना है वह होगा”...
- अगर मुझे इतनी कड़ी मेहनत न करनी होती...
- अगर मैंने अपना पैसा नहीं गँवाया होता...
- अगर मैं किसी दूसरे इलाक़े में रह रहा होता...

- अगर मेरे पास मेरा “अतीत” न होता...
- अगर मेरे पास खुद का बिज़नेस होता...
- अगर दूसरे लोग सिर्फ़ मेरी बात सुन लेते...

अगर *** और यह सबसे बड़ा बहाना है... अगर मेरे पास यह साहस होता कि मैं अपने आपको अपने सच्चे रूप में देख पाता, अगर मैंने यह पता लगाया होता कि *मुझमें क्या गड़बड़ है और मैंने उसे सुधारा होता*। तब मेरे पास अपनी ग़लतियों से लाभ उठाने का अवसर होता और दूसरों के अनुभव से कुछ सीखने का भी अवसर होता, क्योंकि मैं जानता हूँ कि मुझमें कुछ न कुछ गड़बड़ है वरना मैं वहाँ नहीं होता जहाँ मैं हूँ। अगर मैंने अपनी कमज़ोरियों का विश्लेषण करने में अधिक समय दिया होता और उन्हें छुपाने के लिए बहाने बनाने में कम समय लगाया होता।

अपनी असफलता का स्पष्टीकरण देने के लिए बहाने बनाना एक राष्ट्रीय शौक़ बन चुका है। यह आदत उतनी ही पुरानी है जितनी कि मानव जाति और यह आदत *सफलता के लिए घातक* है! लोग अपने पेटेंट बहानों को इतना जकड़े क्यों रहते हैं? जवाब स्पष्ट है। वे अपने बहानों की रक्षा इसलिए करते हैं क्योंकि उन्होंने ही इसकी रचना की है! किसी आदमी का बहाना उसकी अपनी कल्पना का शिशु होता है। अपने मानसपुत्र की रक्षा करना इंसान का स्वभाव होता है।

बहाने बनाना एक ऐसी आदत है जिसकी जड़ें गहरी होती हैं। आदतों को छोड़ना मुश्किल होता है ख़ासकर तब

जब वे हमारे कार्यों को उचित सिद्ध करती हों। प्लेटो के मस्तिष्क में यही बात थी जिसके कारण उन्होंने कहा था, "ख़ुद को जीतना सर्वप्रथम और सर्वश्रेष्ठ विजय है। ख़ुद के द्वारा जीता जाना सभी चीज़ों में सबसे शर्मनाक और बुरी चीज़ है।"

एक और दार्शनिक के मस्तिष्क में भी यही विचार था जब उन्होंने कहा, "यह मेरे लिए बहुत बड़ा आश्चर्य था जब मैंने पाया कि दूसरों में मैं जितनी कुरुपता देखता था उसमें से अधिकांश मेरे अपने स्वभाव का ही प्रतिबिंब थी।"

"यह मेरे लिए हमेशा एक रहस्य रहा है," अल्बर्ट हबार्ड ने कहा था कि, "लोग अपनी कमज़ोरियों को छुपाने के लिए बहाने बनाकर ख़ुद को जान-बूझकर धोखा देने में इतना अधिक समय क्यों बर्बाद करते हैं। अगर इसका कोई भिन्न उपयोग किया जाए तो यही समय उस कमज़ोरी को सुधारने के लिए पर्याप्त होगा और तब बहाने बनाने की कोई ज़रूरत नहीं होगी।"

विदा लेते समय मैं आपको याद दिला दूँ कि "जीवन शतरंज का खेल है और आपका विरोधी खिलाड़ी है समय। अगर आप आगे बढ़ने में झिझकते हैं या तत्काल आगे बढ़ने में लापरवाही बरतते हैं तो समय आपके मोहरों को बोर्ड से हटा देगा। आप ऐसे विरोधी के ख़िलाफ़ खेल रहे हैं जो अनिर्णय को बर्दाश्त नहीं करेगा।"

पहले आपके पास इस बात का तार्किक बहाना हो सकता था कि आप जीवन में अपनी मनचाही चीज़ हासिल क्यों नहीं कर सकते, परंतु अब वह बहाना नहीं चलेगा

क्योंकि अब आपके पास वह मास्टर चाबी है जो जीवन की दौलत के ख़ज़ाने का दरवाज़ा खोलती है।

मास्टर चाबी अमूर्त है परंतु यह शक्तिशाली है! यह *आपके अपने मस्तिष्क में* अमीरी के एक निश्चित स्वरूप के लिए प्रबल इच्छा रचने का अधिकार है। इस चाबी के प्रयोग के लिए किसी सज़ा का प्रावधान नहीं है, परंतु अगर आप इसका प्रयोग नहीं करते तो आपको इसकी क़ीमत चुकानी होगी। और यह क़ीमत है : असफलता। अगर आप इस चाबी का प्रयोग करते हैं तो आपको प्रचुर पुरस्कार मिलेगा। यह वह संतुष्टि है जो उन सभी को मिलती है *जिन्होंने ख़ुद को जीत लिया है और जो जीवन को वह देने के लिए विवश करते हैं जो वे चाहते हैं।*

पुरस्कार इतना बड़ा है कि आपको प्रयास करना चाहिए। क्या आप शुरुआत करेंगे और क्या आपको इस बात पर भरोसा है?

"अगर हम जुड़े हुए हैं," अमर इमर्सन ने कहा था, "तो हम मिलेंगे।" अंत में मैं उनके विचार को उधार लेकर यही कहना चाहूँगा, "अगर हम जुड़े हुए हैं तो हम इस पुस्तक के माध्यम से मिल लिए हैं।"

• • •